




3 1761 11650339 2



Digitized by the Internet Archive
in 2023 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116503392>

A1
YC23
-F71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Thursday, October 24, 2002
Monday, November 18, 2002 (*in camera*)
Wednesday, November 27, 2002

Le jeudi 24 octobre 2002
Le lundi 18 novembre 2002 (à huis clos)
Le mercredi 27 novembre 2002

Issue No. 1

Fascicule n° 1

Organizational meeting and first and second meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico trade
relationship

Réunion d'organisation, première et deuxième réunions concernant:

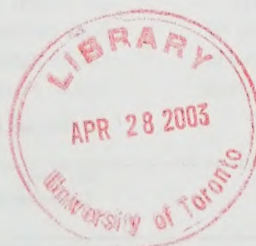
Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre le Canada
et le Mexique

INCLUDING:
THE FIRST REPORT OF THE COMMITTEE
(Rule 104)

Y COMPRIS:
LE PREMIER RAPPORT DU COMITÉ
(Article 104 du Règlement)

ALSO INCLUDING:
THE SIXTEENTH REPORT OF THE COMMITTEE
FOR THE 37TH PARLIAMENT, 1ST SESSION
(Canada, Russia and Ukraine: Building
A New Relationship)

AUSSI COMPRIS:
LE SEIZIÈME RAPPORT DU COMITÉ
POUR LA 37^E LÉGISLATURE, 1^{RE} SESSION
(Le Canada, la Russie et l'Ukraine: Établir
de nouvelles relations)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk

Bolduc

Carney, P.C.

* Carstairs, P.C.

(or Robichaud, P.C.)

Corbin

Day

De Bané, P.C.

Grafstein

Graham, P.C.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(or Kinsella)

Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Day substituted for that of the Honourable Senator Austin (*November 27, 2002*)

The name of the Honourable Senator De Bané substituted for that of the Honourable Senator Day (*November 7, 2002*)

The name of the Honourable Senator Day substituted for that of the Honourable Senator De Bané (*November 5, 2002*)

The name of the Honourable Senator Corbin substituted for that of the Honourable Senator Mahovlich (*October 25, 2002*)

The name of the Honourable Senator Grafstein substituted for that of the Honourable Senator Phalen (*October 25, 2002*)

The name of the Honourable Senator Losier-Cool substituted for that of the Honourable Senator Smith (*October 25, 2002*)

The name of the Honourable Senator Smith substituted for that of the Honourable Senator Losier-Cool (*October 24, 2002*)

The name of the Honourable Senator Mahovlich substituted for that of the Honourable Senator Corbin (*October 23, 2002*)

The name of the Honourable Senator Phalen substituted for that of the Honourable Senator Grafstein (*October 23, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk

Bolduc

Carney, c.p.

* Carstairs, c.p.

(ou Robichaud, c.p.)

Corbin

Day

De Bané, c.p.

Grafstein

Graham, c.p.

Losier-Cool

* Lynch-Staunton

(ou Kinsella)

Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Day substitué à celui de l'honorable sénateur Austin (*le 27 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur De Bané substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 7 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Day substitué à celui de l'honorable sénateur De Bané (*le 5 novembre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Corbin substitué à celui de l'honorable sénateur Mahovlich (*le 25 octobre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Grafstein substitué à celui de l'honorable sénateur Phalen (*le 25 octobre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Losier-Cool substitué à celui de l'honorable sénateur Smith (*le 25 octobre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Smith substitué à celui de l'honorable sénateur Losier-Cool (*le 24 octobre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Mahovlich substitué à celui de l'honorable sénateur Corbin (*le 23 octobre 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Phalen substitué à celui de l'honorable sénateur Grafstein (*le 23 octobre 2002*).

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate* of Thursday, November 21, 2002:

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Adams:

THAT the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada — United States of America trade relationship and on the Canada — Mexico trade relationship, with special attention to: a) the Free Trade Agreement of 1988; b) the North American Free Trade Agreement of 1992; c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico, and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, all in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha Round of World Trade Organisation trade negotiations;

THAT the Committee have power to engage such counsel and technical, clerical and other personnel as may be necessary for the performance of this order of reference;

THAT the Committee have power to adjourn from place to place inside and outside Canada for the purpose of this reference; and

THAT the Committee shall present its final report no later than December 19, 2003, and that the Committee shall retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee as set forth in its final report until January 31, 2004.

After debate,

With leave of the Senate and pursuant to Rule 30, the motion was modified to read as follows:

THAT the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada — United States of America trade relationship and on the Canada — Mexico trade relationship, with special attention to: a) the Free Trade Agreement of 1988; b) the North American Free Trade Agreement of 1992; c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico, and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, all in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha Round of World Trade Organisation trade negotiations; and

THAT the Committee shall present its final report no later than December 19, 2003, and that the Committee shall retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee as set forth in its final report until January 31, 2004.

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat* du jeudi 21 novembre 2002:

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Adams,

QUE le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

QUE le Comité ait le pouvoir de recourir aux services de conseillers, de spécialistes, d'employés de bureau et de tout personnel qu'il jugera nécessaire pour effectuer les travaux définis dans l'ordre de renvoi;

QUE le Comité soit autorisé à se transporter d'un lieu à l'autre au Canada et à l'étranger aux fins de son enquête;

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 19 décembre 2003; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 janvier 2004.

Après débat,

Avec la permission du Sénat et conformément à l'article 30 du Règlement, la motion est modifiée et se lit comme suit:

QUE le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce;

QUE le Comité présente son rapport final au plus tard le 19 décembre 2003; et que le Comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion des résultats de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 janvier 2004.

The question being put on the motion, as modified, it was adopted. La motion, telle que modifiée, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul C. Bélisle

Clerk of the Senate

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, October 24, 2002

(1)

[English]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 11:00 a.m., in room 256-S, Centre Block, for the purpose of organization.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Austin, P.C., Bolduc, Di Nino, Mahovlich, Phalen, Smith, P.C. and Stollery (8).

In attendance: From the Senate Committees Directorate: Till Heyde, Committee Clerk.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

The committee proceeded to organize pursuant to rule 88.

Election of Chair

Pursuant to Rule 88, the Clerk of the Committee presided over the election of the Chair.

It is moved by the Honourable Senator Di Nino, — That the Honourable Senator Stollery be the Chair of this committee.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

The clerk invited the Honourable Senator Stollery to take the Chair.

Election of Deputy Chair

It is moved by the Honourable Senator Andreychuk, — That the Honourable Senator Di Nino be Deputy Chair of this committee.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Subcommittee on Agenda and Procedure

It was agreed that the following motion be deferred to a subsequent meeting.

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be composed of the Chair, the Deputy Chair and the Honourable Senator _____; and

That the Subcommittee be empowered to make decisions on behalf of the committee with respect to its agenda, to invite witnesses, and to schedule hearings.

Motion to print the committee's proceedings

It is moved by the Honourable Senator Austin, — That the committee print its proceedings; and

That the Chair be authorized to set the number to meet demand.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le jeudi 24 octobre 2002

(1)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui, à 11 heures, dans la pièce 256-S de l'édifice du Centre, en vue d'organiser ses travaux.

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Austin, c.p., Bolduc, Di Nino, Mahovlich, Phalen, Smith, c.p. et Stollery (8).

Également présent: De la Direction des comités du Sénat: Till Heyde, greffier du comité.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'article 88 du Règlement, le comité tient sa séance d'organisation.

Élection à la présidence

Conformément à l'article 88 du Règlement, le greffier du comité préside à l'élection du président.

Il est proposé par l'honorable sénateur Di Nino — Que l'honorable sénateur Stollery soit élu président du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier invite l'honorable sénateur Stollery à occuper le fauteuil.

Élection à la vice-présidence

Il est proposé par l'honorable sénateur Andreychuk — Que l'honorable sénateur Di Nino soit élu vice-président du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Sous-comité du programme et de la procédure

Il est convenu de reporter l'examen de la motion suivante:

Que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose du président, du vice-président et de l'honorable sénateur _____; et

Que le sous-comité soit autorisé à prendre des décisions au nom du comité relativement au programme, à inviter les témoins et à établir l'horaire des audiences.

Impression des délibérations du comité

Il est proposé par l'honorable sénateur Austin — Que le comité fasse imprimer des exemplaires de ses délibérations; et

Que le président soit autorisé à en modifier la quantité en fonction des besoins.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Authorization to hold meetings and to print evidence when quorum is not present

It is moved by the Honourable Senator Di Nino, — That, pursuant to rule 89, the Chair be authorized to hold meetings, to receive and authorize the printing of the evidence when a quorum is not present, provided that a member of the committee from both the government and the opposition be present.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Financial Report

It is moved by the Honourable Senator Smith, — That, pursuant to rule 104, the Chair be authorized to report expenses incurred by the committee during the last session.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Research Staff

It is moved by the Honourable Senator Phalen, — That the committee ask the Library of Parliament to assign research officers to the committee;

That the Chair be authorized to seek authority from the Senate to engage the services of such counsel and technical, clerical, and other personnel as may be necessary for the purpose of the committee's examination and consideration of such bills, subject-matters of bills, and estimates as are referred to it;

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to retain the services of such experts as may be required by the work of the committee; and

That the Chair, on behalf of the committee, direct the research staff in the preparation of studies, analyses, summaries and draft reports.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Authority to commit funds and certify accounts

It is moved by the Honourable Senator Andreychuk, — That, pursuant to section 32 of the Financial Administration Act, authority to commit funds be conferred on the Chair or in the Chair's absence on the Deputy Chair; and on the Clerk of the Committee; and

That, pursuant to section 34 of the Financial Administration Act, and Guideline 3:05 of Appendix II of the *Rules of the Senate*, authority for certifying accounts payable by the Committee be conferred on the Chair or in the Chair's absence on the Deputy Chair; and on the Clerk of the Committee.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Autorisation de tenir des réunions et impression des témoignages en l'absence de quorum

Il est proposé par l'honorable sénateur Di Nino — Que, conformément à l'article 89 du Règlement, le président soit autorisé à tenir des réunions pour entendre des témoignages et à en permettre la publication en l'absence de quorum, pourvu qu'un représentant du gouvernement et un représentant de l'opposition soient présents.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Rapport financier

Il est proposé par l'honorable sénateur Smith — Que, conformément à l'article 104 du Règlement, le président soit autorisé à faire rapport des dépenses faites au cours de la dernière session.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Personnel de recherche

Il est proposé par l'honorable sénateur Phalen — Que le comité demande à la Bibliothèque du Parlement d'affecter des attachés de recherche auprès du comité;

Que le président soit autorisé à demander au Sénat la permission de retenir les services de conseillers juridiques, de personnel technique, d'employés de bureau et d'autres personnes, au besoin, pour aider le comité à examiner les projets de loi, la teneur de ces derniers et les prévisions budgétaires qui lui sont renvoyées;

Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à faire appel aux services des experts-conseils dont le comité peut avoir besoin dans le cadre de ses travaux; et

Que le président, au nom du comité, dirige le personnel de recherche dans la préparation d'études, d'analyses, de résumés et de projets de rapport.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Autorisation d'engager des fonds et d'approuver les comptes à payer

Il est proposé par l'honorable sénateur Andreychuk — Que, conformément à l'article 32 de la Loi sur la gestion des finances publiques, l'autorisation d'engager les fonds du comité soit conférée au président ou, en son absence, au vice-président, et au greffier du comité; et

Que, conformément à l'article 34 de la Loi sur la gestion des finances publiques et à la directive 3:05 de l'annexe II du *Règlement du Sénat*, l'autorisation d'approuver les comptes à payer au nom du comité soit conférée au président ou, en son absence, au vice-président, et au greffier du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Travel

It is moved by the Honourable Senator Bolduc, — That the committee empower the Subcommittee on Agenda and Procedure to designate, as required, one or more members of the committee and/or such staff as may be necessary to travel on assignment on behalf of the committee.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Designation of Members Travelling on Committee Business

It is moved by the Honourable Senator Mahovlich, — That the Subcommittee on Agenda and Procedure be authorized to:

1) determine whether any member of the Committee is on "official business" for the purposes of paragraph 8(3)(a) of the Senators Attendance Policy, published in the *Journals of the Senate* on Wednesday, June 3, 1998; and

2) consider any member of the committee to be on "official business" if that member is: (a) attending a function, event or meeting related to the work of the committee; or (b) making a presentation related to the work of the committee.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Travelling and living expenses of witnesses

It was moved by the Honourable Senator Austin, — That, pursuant to the Senate guidelines for witnesses expenses, the Committee may reimburse reasonable travelling and living expenses for one witness from any one organization and payment will take place upon application, but that the Chair be authorized to approve expenses for a second witness should there be exceptional circumstances.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Electronic media coverage of public meetings

It is moved by the Honourable Senator Di Nino, — That the Chair be authorized to seek permission from the Senate to permit coverage by electronic media of its public proceedings with the least possible disruption of its hearings; and

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be empowered to allow such coverage at its discretion.

The question being put on the motion, it was resolved in the affirmative.

Time slot for regular meetings

Tuesday when the Senate rises but not before 4:30 p.m.

Wednesday when the Senate rises but not before 3:30 p.m.

Voyages

Il est proposé par l'honorable sénateur Bolduc — Que le comité autorise le Sous-comité du programme et de la procédure à désigner, au besoin, un ou plusieurs membres du comité, de même que le personnel nécessaire, qui se déplaceront au nom du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Désignation des membres qui voyagent pour le compte du comité

Il est proposé par l'honorable sénateur Mahovlich — Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à:

1) déterminer si un membre du comité remplit un «engagement public» aux fins de l'alinéa 8(3)a) de la politique relative à la présence des sénateurs, publiée dans les *Journaux du Sénat* du mercredi 3 juin 1998; et

2) considérer qu'un membre du comité remplit un «engagement public» si ce membre: a) assiste à une réception, à une activité ou à une réunion se rapportant aux travaux du comité; ou b) fait un exposé ayant trait aux travaux du comité.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Frais de déplacement et de séjour des témoins

Il est proposé par l'honorable sénateur Austin — Que, conformément aux lignes directrices concernant les frais de déplacement des témoins, le comité rembourse les dépenses raisonnables de voyage et d'hébergement à un témoin d'un même organisme, après qu'une demande de remboursement a été présentée, mais que le président soit autorisé à permettre le remboursement de dépenses pour un deuxième témoin en cas de circonstances exceptionnelles.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Diffusion des délibérations publiques par média d'information électronique

Il est proposé par l'honorable sénateur Di Nino — Que le président soit autorisé à demander au Sénat la permission de diffuser ses délibérations publiques par les médias d'information électronique, de manière à déranger le moins possible ses travaux; et

Que le Sous-comité du programme et de la procédure soit autorisé à permettre cette diffusion à sa discrétion.

La question, mise aux voix, est adoptée.

Horaire des séances régulières

Le mardi, à l'ajournement du Sénat, mais pas avant 16 h 30.

Le mercredi, à l'ajournement du Sénat, mais pas avant 15 h 30.

It was agreed that the clerk sends to all members of the committee a letter sent to the Honourable Senator Stollery and Mr. Bernard Patry, M.P., dated September 10, 2002, as well as the enclosed information material.

It was agreed that the committee meet on Wednesday, November 6, 2002 when the Senate rises but not before 3:30 p.m.

At 11:20 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Monday November 18, 2002

(2)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day *in camera* at 6:04 p.m. in room 505 of the Victoria Building, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, Di Nino, Losier-Cool, Setlakwe and Stollery (5).

Also present: From the Parliamentary Research Branch: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

It was agreed — That the Chair request an Order of Reference from the Senate authorizing the committee to examine trade relations between Canada and the United States of America as well as trade relations between Canada and Mexico within the context of trade relations in the Americas and the Doha cycle.

It was agreed — That the draft report presented to the committee be adopted and submitted for approval to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration (subject to the approval by the Senate of the Order of Reference).

At 6:51 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday November 27, 2002

(3)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:38 p.m. in room 172-E of the Centre Block, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Bolduc, Day, De Bané, P.C., Grafstein, Graham, P.C., Losier-Cool and Stollery (7).

Il est convenu que le greffier distribue à tous les membres du comité un exemplaire de la lettre, accompagnée des pièces jointes, envoyée à l'honorable sénateur Stollery et à M. Bernard Patry, député, le 10 septembre 2002.

Il est convenu que le comité se réunisse le mercredi 6 novembre 2002, à l'ajournement du Sénat, mais pas avant 15 h 30.

À 11 h 20, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le lundi 18 novembre 2002

(2)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à huis clos à 18 h 04, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, Di Nino, Losier-Cool, Setlakwe et Stollery (5).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Il est convenu — Que le président demande au Sénat un ordre de renvoi autorisant le comité à examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique ainsi qu'entre le Canada et le Mexique dans le contexte des relations commerciales des Amériques et du cycle de Doha.

Il est convenu — Que l'ébauche de budget présenté au comité soit adopté et présenté pour approbation au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration (sujet à l'approbation de l'ordre de renvoi par le Sénat).

À 18 h 51, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 27 novembre 2002

(3)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 38, dans la salle 172-E de l'édifice du Centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Bolduc, Day, De Bané, c.p., Grafstein, Graham, c.p., Losier-Cool et Stollery (7).

Also present: From the Parliamentary Research Branch: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official reporters of the Senate.

The Honourable Senator Graham moved — That the Subcommittee on Agenda and Procedure be composed of the Chair, the Deputy Chair and the Honourable Senator Corbin; and That the subcommittee be authorized to make decisions on behalf of the committee regarding programs, to invite witnesses and to draw up a timetable for meetings.

It was agreed — That motions pertaining to the Subcommittee on Agenda and Procedure adopted by the committee on October 24, 2002 (organization meeting) remain in effect.

And the question being put on the motion, it was adopted in the affirmative.

At 3:39 p.m., the committee continued in camera, pursuant to rule 92(2)(f), to consider a draft report.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee proceeded to examine the Canada-United States of America trade relationship as well as the Canada-Mexico trade relationship.

Following debate, it was agreed — That the committee approve the proposed budget for its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship and that the Chair submit the following budget to the Standing Committee on Internal Economy, Budgets and Administration for approval:

Professional and special services	\$ 37,750
Transportation and communications	161,950
Other expenses	13,500
TOTAL	\$213,200

It was agreed — That the Chair request three separate orders of reference from the Senate respecting international relations in general, new developments in Russia and the Ukraine and the evolution of the European Union.

At 4:15 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Il est proposé par l'honorable sénateur Graham — Que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose du président, de la vice-présidente et de l'honorable sénateur Corbin; et Que le sous-comité soit autorisé à prendre des décisions au nom du comité relativement aux programmes, à inviter les témoins et à établir l'horaire des audiences.

Il est de plus convenu — Que les motions concernant le Sous-comité du programme et de la procédure adoptées par le comité le 24 octobre 2002 (séance d'organisation) restent en vigueur.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

À 15 h 39, le comité poursuit ses délibérations à huis clos conformément à l'article 92(2)f) pour l'étude d'un projet de rapport.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Après débat, il est convenu — Que le Comité approuve le budget proposé pour son étude sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	37 750 \$
Transports et communications	161 950 \$
Autres dépenses	13 500 \$
TOTAL	213 200 \$

Il est convenu — Que le Président demande au Sénat trois ordres de renvoi distincts concernant les relations internationales en général, les faits nouveaux en Russie et en Ukraine, ainsi que l'évolution de l'Union européenne.

À 16 h 15, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

REPORT OF THE COMMITTEE

Tuesday, November 5, 2002

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs has the honour to table its

FIRST REPORT

Your committee, which was authorized by the Senate to incur expenses for the purpose of its examination and consideration of such legislation and other matters as were referred to it, reports, pursuant to Rule 104 of the Rules, that the expenses incurred by the committee during the First Session of the Thirty-seventh Parliament are as follows:

With respect to its examination and consideration of legislation:

Professional Services	\$0.00
Transportation and communication	\$81.00
All Other Expenditures	\$0.00
Witness Expenses	<u>\$6,378.50</u>
Total	\$6,459.50

With respect to its special study on such issues as may arise from time to time relating to foreign relations:

Professional Services	\$693.00
Transportation and communication	\$9,557.00
All Other Expenditures	\$0.00
Witness Expenses	<u>\$0.00</u>
Total	\$10,250.00

With respect to its special study on emerging political, social, economic and security developments in Russia and Ukraine and Canada's policy and interests in the region:

Professional Services	\$18,781.00
Transportation and Communication	\$18,226.00
All Other Expenditures	\$10,757.00
Witness Expenses	<u>\$24,427.00</u>
Total	\$72,191.00

With respect to its special study on the consequences for Canada of the evolving European Union and on other related political, economic and security matters:

Professional Services	\$0.00
Transportation and Communication	\$0.00
All Other Expenditures	\$0.00
Witness Expenses	<u>\$772.50</u>
Total	\$772.50

RAPPORT DU COMITÉ

Le mardi 5 novembre 2002

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères a l'honneur de déposer son

PREMIER RAPPORT

Votre comité, qui a été autorisé par le Sénat à engager des dépenses aux fins d'examiner les mesures législatives et autres questions qui lui ont été déferées, dépose, conformément à l'article 104 du Règlement, le relevé suivant des dépenses encourues à cette fin par le comité au cours de la première session de la trente-septième législature:

Relatif à son étude des mesures législatives:

Services professionnels	0,00 \$
Transports et communications	81,00 \$
Autres dépenses	0,00 \$
Dépenses des témoins	<u>6 378,50 \$</u>
Total	6 459,50 \$

Relatif à son étude spéciale des questions qui pourraient survenir occasionnellement se rapportant aux relations étrangères en général:

Services professionnels	93,00 \$
Transports et communications	9 557,00 \$
Autres dépenses	0,00 \$
Dépenses des témoins	<u>0,00 \$</u>
Total	10 250,00 \$

Relatif à son étude spéciale sur les faits nouveaux en matière de politique, de questions sociales, d'économie et de sécurité en Russie et en Ukraine, les politiques et les intérêts du Canada dans la région:

Services professionnels	18 781,00 \$
Transports et communications	18 226,00 \$
Autres dépenses	10 757,00 \$
Dépenses des témoins	<u>24 427,00 \$</u>
Total	72 191,00 \$

Relatif à son étude spéciale sur les implications pour le Canada de l'évolution de l'Union européenne, et sur des questions connexes d'ordre politique, économique et sécuritaires:

Services professionnels	0,00 \$
Transports et communications	0,00 \$
Autres dépenses	0,00 \$
Dépenses des témoins	<u>772,50 \$</u>
Total	772,50 \$

During the session under consideration, your committee heard from seventy-one (71) witnesses, held forty-one (41) meetings and considered seven (7) Orders of Reference.

Your committee examined four (4) bills including: Bill C-6, An Act to amend the International Boundary Waters Treaty Act; Bill C-32, An Act to implement the Free Trade Agreement between the Government of Canada and the Government of the Republic of Costa Rica; Bill C-35, An Act to amend the Foreign Missions and International Organizations Act; and Bill C-50, An Act to amend certain Acts as a result of the accession of the People's Republic of China to the Agreement Establishing the World Trade Organization.

Your committee travelled on a fact-finding visit to Washington from May 14 to 16, 2001.

In all, your committee issued sixteen (16) reports in relation to its work.

Respectfully submitted,

Le président,

PETER A. STOLLERY

Chair

Durant la session sous considération, le comité a entendu soixante et onze (71) témoins, a tenu quarante-une (41) réunions et a étudié sept (7) ordres de renvoi.

Votre comité a étudié quatre (4) projets de loi dont: C-6, Loi modifiant la Loi du traité des eaux limitrophes internationales; C-32, Loi portant mise en œuvre de l'Accord de libre-échange entre le gouvernement du Canada et le gouvernement de la République du Costa Rica; C-35, Loi modifiant la Loi sur les missions étrangères et les organisations internationales ainsi que C-50, Loi modifiant certaines lois en conséquences de l'accession de la République populaire de Chine à l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce.

Votre comité s'est déplacé en visite d'étude à Washington du 14 au 16 mai 2001.

En tout, votre comité a produit seize (16) rapports sur son travail.

Respectueusement soumis,

*(The Sixteenth Report of the Committee, 1st session,
37th Parliament is printed following the evidence)*

*(Le seizième rapport du comité, 1^{re} session de la 37^e législature est
imprimé à la suite des témoignages)*

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, October 24, 2002

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 11:00 a.m. to organize the activities of the committee.

[Translation]

Mr. François Michaud, Clerk of the Committee: Honourable senators, I see that we have a quorum. As clerk of your committee, it is my duty to preside over the election of the chairman.

[English]

I am now ready to receive a motion to that effect.

Senator Di Nino: I move that Senator Stollery be chair of the committee.

Mr. Michaud: If there are no other nominations, honourable senators, is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

Mr. Michaud: I declare the motion carried. In accordance with rule 88, the Honourable Senator Stollery is elected chair of this committee. I invite the honourable senator to take the chair.

Senator Peter A. Stollery (Chairman) in the Chair.

The Chairman: Thank you very much, colleagues. I appreciate it.

The first order of business is to open the floor to nominations for deputy chair.

Senator Andreychuk: Mr. Chairman, I move that Senator Di Nino be deputy chair of the committee.

The Chairman: Is it agreed?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: If it is acceptable to honourable senators, I propose that Senator Corbin be a member of the Subcommittee on Agenda and Procedure. Unfortunately, Senator Corbin is not here this morning. However, as we all know, he worked very hard during the last two sessions.

Senator Andreychuk: Senator Corbin is very loyal to this committee and he should be part of the steering committee. I thank you, Mr. Chairman, for having consulted us on that.

Senator Bolduc: Is he a member of the committee?

Senator Andreychuk: At the moment, he is not listed as a member of the committee. Is that but a technicality?

The Chairman: That is a good point, Senator Andreychuk. I had not thought of that. We will defer this matter until our next meeting.

The next item is a motion to print the committee's proceedings.

Senator Austin: I so move, Mr. Chairman.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 24 octobre 2002

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 11 heures pour sa séance d'organisation.

[Français]

M. François Michaud, greffier du comité: Honorables sénateurs, je constate que nous avons le quorum. En tant que greffier du comité, il est de mon devoir de présider à l'élection de la présidence.

[Traduction]

Je suis maintenant prêt à recevoir une motion à cet effet.

Le sénateur Di Nino: Je propose la candidature du sénateur Stollery à la présidence du comité.

M. Michaud: S'il n'y a pas d'autres mises en candidature, honorables sénateurs, êtes-vous d'accord?

Des voix: D'accord.

M. Michaud: Je déclare la motion adoptée. Conformément à l'article 88, l'honorable sénateur Stollery est élu président de ce comité. Je l'invite à occuper le fauteuil.

Le sénateur Peter A. Stollery (président) occupe le fauteuil.

Le président: Merci beaucoup, chers collègues. Je vous en sais gré.

Le premier point à l'ordre du jour consiste à recevoir les mises en candidature pour la vice-présidence.

Le sénateur Andreychuk: Monsieur le président, je propose la candidature du sénateur Di Nino à la vice-présidence du comité.

Le président: D'accord?

Des voix: D'accord.

Le président: Si cela est acceptable aux honorables sénateurs, je propose que le sénateur Corbin soit membre du Sous-comité du programme et de la procédure. Le sénateur n'est malheureusement pas ici ce matin. Cependant, comme nous le savons tous, il a travaillé d'arrache-pied au cours des deux dernières sessions.

Le sénateur Andreychuk: Le sénateur Corbin est très loyal envers ce comité et il devrait faire partie du comité de direction. Je vous remercie, monsieur le président, de nous avoir consultés.

Le sénateur Bolduc: Est-il membre du comité?

Le sénateur Andreychuk: Pour le moment, il ne figure pas sur la liste des membres du comité. N'est-ce pas qu'un point de détail?

Le président: Bon point, sénateur Andreychuk. Je n'y avais pas pensé. Nous allons reporter l'étude de cette question à notre prochaine réunion.

L'impression des Délibérations du comité est le point suivant à l'ordre du jour.

Le sénateur Austin: J'en fais la proposition, monsieur le président.

The Chairman: Thank you, Senator Austin.

Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next motion pertains to authorization to hold meetings and present evidence when a quorum is not present and that, pursuant to rule 89, the chair be authorized to hold meetings, et cetera.

Senator Di Nino: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: The next motion I seek concerns our financial report.

Senator Smith: I move:

That, pursuant to rule 104, the Chair be authorized to report expenses incurred by the committee during the last session.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion No. 7 has to do with research staff.

Senator Phalen: I move that the committee ask the Library of Parliament to assign research officers to the committee and that the chair be authorized to seek authority, et cetera.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: On the motion to commit funds and certify accounts, do I have a mover?

Senator Andreychuk: I move:

That, pursuant to section 32 of the Financial Administration Act, authority to commit funds be conferred on the Chair, the Deputy Chair and the Clerk of the Committee.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion No. 9 deals with travel.

Senator Bolduc: I move:

That the Committee empower the Subcommittee on Agenda and Procedure to designate, as required, one or more members of the committee and/or such staff as may be necessary to travel on assignment on behalf of the committee.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

Le président: Merci, sénateur Austin.

D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion suivante concerne l'autorisation de tenir des réunions et d'entendre des témoignages en l'absence de quorum. Elle dispose également que, conformément à l'article 89 du Règlement, la présidence soit autorisée à tenir des réunions, etc.

Le sénateur Di Nino: J'en fais la proposition, monsieur le président.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion suivante concerne notre rapport financier.

Le sénateur Smith: Je propose:

Que, conformément à l'article 104 du Règlement, la présidence soit autorisée à faire rapport des dépenses faites au cours de la dernière session.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion numéro 7 concerne le personnel de recherche.

Le sénateur Phalen: Je propose que le comité demande à la Bibliothèque du Parlement d'affecter des attachés de recherche auprès du comité et que la présidence soit autorisée à demander au Sénat la permission, etc.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: Pour la motion concernant l'autorisation d'engager des fonds et d'approuver les comptes à payer, ai-je un motionnaire?

Le sénateur Andreychuk: Je propose:

Que, conformément à l'article 32 de la Loi sur la gestion des finances publiques, l'autorisation d'engager les fonds du comité soit conférée à la présidence, à la vice-présidence et au greffier du comité.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion numéro 9 concerne les voyages.

Le sénateur Bolduc: Je propose:

Que le comité autorise le Sous-comité du programme et de la procédure à désigner, au besoin, un ou plusieurs membres du comité, de même que le personnel nécessaire, qui se déplaceront au nom du comité.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

The Chairman: Motion No. 10 has to do with designation of members travelling on committee business.

Senator Mahovlich: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion 11 has to do with travelling and living expenses of witnesses.

Senator Austin: I move that motion, Mr. Chairman.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Motion No. 12 deals with electronic media coverage of public meetings.

Senator Di Nino: I so move, Mr. Chairman.

The Chairman: Is it agreed, honourable senators?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: We move now to other business.

Senator Di Nino: In order that we do not get into any trouble, Senator Smith is not on the list.

Mr. Michaud: The list you have before you is not up to date. He is a member of the committee.

The Chairman: I have a few points before we adjourn. Senator Di Nino has volunteered to represent us at the Middle Powers Initiative that will take place next Tuesday.

Senator Austin: Could we have a little more information about that meeting?

The Chairman: Every year, Senator Roche organizes a meeting called, "The Middle Powers Initiative." I believe this year it is chaired by the Right Honourable Kim Campbell. It is a joint meeting between our committee and the House of Commons committee. I recall attending it once, so I do not know if it is held in Ottawa every year. Senator Roche has spoken to me, but until the committees actually exist, it is difficult to make a commitment. Senator Di Nino was kind enough to say he would be here next week.

Senator Di Nino: I should add that I spoke with Senator Roche, who supplied me with some additional information. Perhaps we should ask the clerk to ask Senator Roche to send the same information to all members of the committee. Then those who are able to attend will be better prepared.

The Chairman: That will be done, Senator Di Nino.

The agenda item I wanted to bring to your attention is future business of the committee. I cannot be here next week, and there is nothing I can do about that. Hopefully, some of the travelling

Le président: La motion numéro 10 concerne la désignation des membres qui voyagent pour les affaires du comité.

Le sénateur Mahovlich: J'en fais la proposition, monsieur le président.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion numéro 11 concerne les frais de déplacement des témoins.

Le sénateur Austin: Je propose cette motion, monsieur le président.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: La motion numéro 12 porte sur la diffusion des délibérations publiques par médias d'information électronique.

Le sénateur Di Nino: J'en fais la proposition, monsieur le président.

Le président: D'accord, honorables sénateurs?

Des voix: D'accord.

Le président: Nous passons maintenant aux autres travaux.

Le sénateur Di Nino: Pour nous éviter des problèmes, je vous signale que le sénateur Smith ne figure pas sur la liste.

M. Michaud: La liste que vous avez sous les yeux n'est pas à jour. Il est membre du comité.

Le président: J'ai quelques points avant que nous ne levions la séance. Le sénateur Di Nino s'est porté volontaire pour nous représenter à la réunion de l'Initiative des puissances moyennes qui se tiendra mardi prochain.

Le sénateur Austin: Pourrions-nous avoir un peu plus de détails au sujet de cette rencontre?

Le président: Chaque année, le sénateur Roche organise une réunion appelée «l'Initiative des puissances moyennes». Je crois qu'elle est présidée cette année par la très honorable Kim Campbell. C'est une réunion conjointe de notre comité et du comité de la Chambre des communes. Je me rappelle y avoir assisté une fois, mais je ne sais pas si elle se tient à Ottawa chaque année. Le sénateur Roche m'a parlé, mais tant que les comités ne sont pas constitués, il est difficile de s'engager. Le sénateur Di Nino a eu la gentillesse d'accepter d'y assister la semaine prochaine.

Le sénateur Di Nino: Je dois ajouter que je me suis entretenu avec le sénateur Roche qui m'a fourni des renseignements additionnels. Le greffier pourrait peut-être demander au sénateur Roche d'envoyer la même information à tous les membres du comité. De cette façon, ceux qui peuvent y assister seront mieux préparés.

Le président: Entendu, sénateur Di Nino.

Je voulais porter à votre attention le point à l'ordre du jour intitulé Travaux futurs du comité. Je ne pourrai pas être ici la semaine prochaine, et il n'y a rien que je puisse y faire. J'espère

senators will be back the following week. Lots of people are absent this week and we have others coming in to help us out. We certainly appreciate that.

I would suggest, subject to anyone else's observations, that in two weeks we meet to decide on the future business of the committee. Is that reasonable? It gives us all a chance to talk beforehand.

Senator Austin: What date in November would that be?

The Chairman: We normally have meetings on Tuesdays and Wednesdays. I would remind everyone that we have had difficulties on one of those days. That is the only time we ever have had to cancel a meeting. We cannot meet when the Senate is sitting. I think that is a little crazy, but that is how it is done. Senator Austin, as the former chairman of the Rules Committee, can you tell us if the Senate will adjourn at 3:30 on Tuesdays?

Senator Austin: No, it adjourns at six o'clock on Tuesdays.

The Chairman: It adjourns at six o'clock on Tuesdays and at 3:30 on Wednesdays. Shall we aim for a week Tuesday?

Senator Austin: We could schedule it at five o'clock, provided the house is not sitting.

Senator Andreychuk: It says 4:30.

The Chairman: Senator Andreychuk, I am all for that, but we never know whether we will be able to meet or not. Later, dependent on everyone else's agenda, is better only because we do not know what is going on. Is that reasonable?

Senator Di Nino: There may be more certainty. One extra day does not make much difference. We can do it on Wednesday. The Senate usually rises on at 3:30 on Wednesdays.

The Chairman: Wednesday is a better day.

Senator Austin: That is fine.

The Chairman: We will meet on the Wednesday two weeks yesterday, when we will deal with future business.

Senator Di Nino: Shall we meet at 3:30, or when the Senate rises?

The Chairman: We shall meet when the Senate rises, because that is much more practical.

Is there any other business?

Senator Austin: I have one item. In the last session of Parliament, this committee requested that the Rules Committee submit a recommendation to change the name of the committee to add the rest of our jurisdiction, international trade, so that it would become the Standing Senate Committee on Foreign Affairs and International Trade. The recommendation was made to the Senate. Of course, the report was never adopted. You will notice that the House committee has that name, that is, "Foreign Affairs

que certains des sénateurs qui sont en voyage seront de retour la semaine suivante. Il y a beaucoup d'absences cette semaine et d'autres personnes se joignent à nous pour nous aider. Nous leur en savons gré.

Je propose, à moins d'avis contraire, que dans deux semaines nous nous réunissions pour décider des travaux futurs du comité. Est-ce raisonnable? Cela nous donnera à tous la chance d'en parler à l'avance.

Le sénateur Austin: Cela nous mettrait à quelle date en novembre?

Le président: Nous nous réunissons normalement les mardis et mercredis. Je vous rappelle que l'une de ces deux journées nous a déjà posé des problèmes. C'est la seule fois que nous avons dû annuler une séance. Nous ne pouvons nous réunir quand le Sénat siège. C'est un peu curieux, mais c'est ainsi. Sénateur Austin, en votre qualité d'ancien président du Comité du Règlement, pouvez-vous nous dire si le Sénat s'ajournera à 15 h 30 les mardis?

Le sénateur Austin: Non, il siège jusqu'à 18 heures les mardis.

Le président: Jusqu'à 18 heures les mardis et jusqu'à 15 h 30 les mercredis. Devrions-nous nous réunir dans une semaine à compter de mardi?

Le sénateur Austin: Nous pourrions fixer la réunion à 17 heures, pourvu que le Sénat ne siège pas.

Le sénateur Andreychuk: On dit 16 h 30.

Le président: Sénateur Andreychuk, je suis tout à fait d'accord, mais nous ne savons jamais si nous pourrions nous réunir ou non. Dépendant de l'emploi du temps de chacun, le plus tard sera le mieux seulement parce que nous ne savons pas ce qui se passe. Est-ce raisonnable?

Le sénateur Di Nino: Il pourrait y avoir plus de certitude. Un jour de plus ne fait pas une grande différence. Nous pouvons nous réunir le mercredi. Le Sénat siège habituellement jusqu'à 15 h 30 les mercredis.

Le président: Le mercredi conviendrait mieux.

Le sénateur Austin: D'accord.

Le président: Nous nous réunirons mercredi dans deux semaines à compter d'hier et nous traiterons des travaux futurs.

Le sénateur Di Nino: Nous réunirons-nous à 15 h 30 ou quand le Sénat lève la séance?

Le président: Nous nous réunirons quand le Sénat lèvera la séance parce que c'est beaucoup plus pratique.

Autre chose?

Le sénateur Austin: J'ai un point. Au cours de la dernière session du Parlement, le comité a demandé que le Comité du Règlement présente une recommandation en vue de modifier le nom du comité pour y ajouter le reste de notre mandat, le commerce international, de sorte qu'il deviendrait le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères et du commerce international. La recommandation a été présentée au Sénat. Bien entendu, le rapport n'a jamais été adopté. Vous remarquerez que

and International Trade,” and our jurisdiction also relates to international trade. The jurisdiction of the Banking Committee relates to internal trade. A question is often raised about our involvement with international trade because it is not included in the title of our committee. I will just say this much now and ask colleagues to consider whether, next Wednesday, we should report a request for the change of our name to add “and International Trade.”

The Chairman: I think that is a good idea. As we speak, the Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce is dealing with an international tax bill. I did mention to the leadership that this committee deals with international tax bills. Upon checking the situation with the deputy clerk I was told that sometimes those bills are referred to the Banking Committee and sometimes they are referred to our committee. I am of the view that they should be referred to this committee because they relate to a treaty. I cannot understand why those bills are not referred here. It would strengthen our hand if the words, “and International Trade” were added to our title.

Perhaps Senator Andreychuk could tell us what country that bill relates to?

Senator Andreychuk: It was Uzbekistan, amongst others. However, we raised that issue and, if you recall, the Banking Committee maintained that these matters come within their jurisdiction. We did look at the bill. I raised this matter with the sponsor of the bill, but I was told that neither you nor your leadership thought it should be referred to this committee but that it should be referred to the Banking Committee.

The Chairman: That is interesting, because I personally spoke to the deputy leader.

Senator Andreychuk: You spoke to him after that. I intend to speak to this issue at some point again because I think there are foreign policy implications in terms of taxation. If two committees have to look at these bills, that is fine, but I think we should reclaim our jurisdiction.

Senator Austin: The matter should properly be discussed in the meantime in our respective caucuses.

Senator Bolduc: More than that, yesterday, in the Senate, our leader insisted on the international aspects of that tax bill.

Senator Di Nino: They are international treaties.

The Chairman: Yes. They should come to the Foreign Affairs Committee.

Senator Austin: Traditionally, the mandate of the Banking Committee has included trade and commerce, that is, the part that deals with internal commerce. That is how it reads in the mandate of our rules today.

Senator Di Nino: It would be interesting to see what the caucuses say, Senator Austin.

le comité de la Chambre porte ce nom, à savoir, «affaires étrangères et commerce international», et notre mandat concerne également le commerce international. Le mandat du Comité des banques concerne le commerce intérieur. On soulève souvent la question de notre intérêt pour le commerce international étant donné qu'il n'est pas inclus dans le titre de notre comité. J'en resterai là pour l'instant et demanderai à mes collègues d'examiner si, mercredi prochain, nous devrions demander que l'on change notre nom pour y ajouter «et du commerce international».

Le président: Je crois que c'est une bonne idée. Au moment où nous nous parlons, le Comité sénatorial permanent des banques étudie un projet de loi d'imposition internationale. J'ai mentionné aux leaders que ce comité s'intéresse à des projets de loi d'imposition internationale. Vérification faite auprès du sous-greffier, j'ai appris que ces projets de loi sont renvoyés au Comité des banques et que parfois ils le sont à notre comité. Je suis d'avis qu'ils devraient être renvoyés à notre comité étant donné qu'ils concernent un traité. Je ne comprends pas pourquoi ces projets de loi ne nous sont pas renvoyés. Cela renforcerait notre position si les mots «et du commerce international» étaient ajoutés à notre titre.

Le sénateur Andreychuk pourrait peut-être nous dire à quel pays a trait ce projet de loi?

Le sénateur Andreychuk: C'était l'Ouzbékistan, entre autres. Toutefois, nous avons soulevé la question et, si vous vous rappelez, le Comité des banques a maintenu que ces questions relèvent de lui. Nous avons examiné le projet de loi. J'en ai parlé au motionnaire du projet de loi, mais on m'a dit que ni vous ni votre leader ne pensiez qu'il devrait être renvoyé à ce comité, mais plutôt au Comité des banques.

Le président: C'est intéressant parce que j'ai personnellement parlé au leader adjoint.

Le sénateur Andreychuk: Vous lui avez parlé après. J'entends soulever la question de nouveau parce que je crois qu'il y a des incidences en matière de politique étrangère pour ce qui est de l'imposition. Si deux comités doivent examiner ces projets de loi, tant mieux, mais je pense que nous devrions récupérer notre compétence.

Le sénateur Austin: Il conviendrait que la question soit discutée entre-temps dans nos caucus respectifs.

Le sénateur Bolduc: Qui plus est, hier au Sénat, notre leader a insisté sur les aspects internationaux de ce projet de loi d'imposition.

Le sénateur Di Nino: Ce sont des traités internationaux.

Le président: Oui. Ils devraient être renvoyés au Comité des affaires étrangères.

Le sénateur Austin: Depuis toujours, le Comité des banques a inclus dans son mandat le commerce, c'est-à-dire la partie qui porte sur le commerce intérieur. Tel est le libellé dans nos règles aujourd'hui.

Le sénateur Di Nino: Ce serait intéressant de voir ce que les caucus en disent, sénateur Austin.

Senator Bolduc: There was a whole debate in the Senate about the trade minister. After C.D. Howe, there was a major decision after a debate on the trade ministry. The international aspect went to Foreign Affairs and the other one stayed.

Senator Austin: It was at one time called Industry, Trade and Commerce. The organization of the government tried to bring those two together, but it did not work. Therefore, we moved it to Foreign Affairs, and it works there because it is all about our commercial international relations.

Senator Andreychuk: We must resolve this.

Senator Bolduc: On some occasions, two committees might consider a bill. I am not against that.

The Chairman: It jumped right off the Order Paper at me when I read it so I immediately spoke to the leadership and said that I presumed that this bill would come to the Foreign Affairs Committee. At the outset, it was to be referred to this committee, but that situation changed. As you say, we must clear this matter up. It is clearly a matter for the Foreign Affairs Committee. We just dealt with one of those treaties. This committee has knows what questions should be asked about them.

Senator Bolduc: By the way, I do not want to expand the debate, but we will have the same problem with the new committee on Defence. Even in their own report they stated that we first need a foreign policy and then a security or defence policy. That is the same type of situation. We will have to watch that very closely; otherwise, everyone will eat a bit of the steak.

The Chairman: I agree. You are absolutely right. On the defence side — I am glad you reminded me — I have spoken to Minister Graham on the proposal of setting up a joint security and defence committee, or how it will be done. We are supposed to meet again on that, and, of course, I will keep members of the committee informed.

Senator Bolduc: He is well aware of the fact that he is introducing a new policy analysis.

Senator Austin: It is a new foreign affairs and defence study.

Senator Bolduc: Exactly; he knows that.

The Chairman: Thank you very much.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, November 27, 2002

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:38 p.m. to consider future business of the committee.

Le sénateur Bolduc: Il y a eu tout un débat au Sénat au sujet du ministre du Commerce. Après C.D. Howe, une décision importante a été prise après un débat sur le ministre du Commerce. Seul l'aspect international a été attribué aux Affaires étrangères.

Le sénateur Austin: À un moment donné, il portait le nom d'Industrie et Commerce. L'organisation du gouvernement a essayé de réunir les deux choses, mais ça n'a pas marché. Donc, nous l'avons attribué aux Affaires étrangères, et cela fonctionne parce que cela concerne nos relations commerciales internationales.

Le sénateur Andreychuk: Nous devons régler cela.

Le sénateur Bolduc: Dans certains cas, il arrive que deux comités puissent examiner un projet de loi. Je ne suis pas contre l'idée.

Le président: Quand j'ai lu le *Feuilleton*, cela m'a sauté aux yeux et j'ai immédiatement parlé aux leaders pour leur dire que je présumais que ce projet de loi serait renvoyé au Comité des affaires étrangères. Dès le départ, il devait être renvoyé à notre comité, mais la situation a changé. Comme vous le dites, nous devons éclaircir la chose. Cette question relève clairement du Comité des affaires étrangères. Nous venons juste d'examiner un de ces traités. Ce comité sait quelles questions devraient être posées.

Le sénateur Bolduc: Soit dit en passant, je ne veux pas prolonger le débat, mais nous aurons le même problème avec le nouveau Comité de la défense. Dans son propre rapport, il a affirmé qu'il nous faut tout d'abord une politique étrangère et, ensuite, une politique de défense et de sécurité. C'est le même genre de situation. Nous devons suivre les choses de très près; autrement, il ne nous restera que des miettes.

Le président: Je suis d'accord. Vous avez absolument raison. Pour ce qui est de la défense — je suis content que vous me le rappeliez — j'ai parlé au ministre Graham au sujet de la proposition de créer un comité mixte de la défense et de la sécurité, ou de la façon dont cela sera fait. Nous devons nous rencontrer de nouveau à ce sujet et, bien entendu, je vous tiendrai au courant.

Le sénateur Bolduc: Il sait très bien qu'il propose une nouvelle analyse stratégique.

Le sénateur Austin: C'est une nouvelle étude des affaires étrangères et de la défense.

Le sénateur Bolduc: Exactement; il le sait.

Le président: Merci beaucoup.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 27 novembre 2002

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 38 pour examiner les travaux futurs du comité.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we will conduct our first order of business in public, which is to establish the composition of the steering committee. I propose that Senator Corbin sit on the steering committee. That would make the composition of the steering committee Senator Corbin, Senator Di Nino and myself.

Senator Graham: Has Senator Corbin agreed to this?

The Chairman: He has agreed, but he is currently attending another meeting.

It is moved by Senator Graham:

That the Subcommittee on Agenda and Procedure be composed of the Chair, the Deputy Chair and the Honourable Senator Corbin; and

That the Subcommittee be empowered to make decisions on behalf of the committee with respect to its agenda, to invite witnesses, and to schedule hearings.

It is further agreed that the motions related to the Subcommittee on Agenda and Procedure adopted by the committee on October 24, 2002, organizational meeting continue in force.

All in favour?

Hon. Senators: Agreed.

The Chairman: Carried.

The committee continued *in camera*.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous allons passer à l'étude du premier point à l'ordre du jour en séance publique, qui est d'établir la composition du comité de direction. Je propose que le sénateur Corbin fasse partie du comité de direction. Le comité de direction serait ainsi composé du sénateur Corbin, du sénateur Di Nino et de moi-même.

Le sénateur Graham: Le sénateur Corbin est-il d'accord?

Le président: Il est d'accord, mais il assiste en ce moment à une autre réunion.

Le sénateur Graham propose:

Que le Sous-comité du programme et de la procédure se compose du président, du vice-président et de l'honorable sénateur Corbin;

Que le sous-comité soit autorisé à prendre des décisions au nom du comité relativement au programme, à inviter les témoins et à établir l'horaire des audiences.

Il est en outre convenu que les motions relatives au Sous-comité du programme et de la procédure adoptées par le comité le 24 octobre 2002, lors de la réunion d'organisation, continuent à s'appliquer.

En faveur?

Des voix: D'accord.

Le président: Adoptées.

Le comité poursuit ses délibérations à huis clos.

THE SENATE

LE SÉNAT

**CANADA, RUSSIA AND UKRAINE:
BUILDING A NEW RELATIONSHIP**

Report of the Standing Senate Committee
on
Foreign Affairs

Chair

The Honourable Peter Stollery

Deputy Chair

The Honourable Raynell Andreychuk

June 2002

Ce rapport est disponible en français.

MEMBERS

The Honourable Peter Stollery, *Chair*

The Honourable Raynell Andreychuk, *Deputy Chair*

and

The Honourable Senators:

Jack Austin, P.C.

Roch Bolduc

Pat Carney, P.C.

*Sharon Carstairs, P.C. (or Fernand Robichaud, P.C.)

Eymard G. Corbin

Pierre De Bané, P.C.

Ethel Cochrane

Consiglio DiNino

Jerahmiel Grafstein

Alasdair Graham, P.C.

Rose-Marie Losier-Cool

*John Lynch-Staunton (or Noël Kinsella)

Raymond Setlakwe

* *Ex officio* members

In addition to the Senators indicated above, the Honourable Senators David Angus, Norman Atkins, Joseph Day, Sheila Finestone, P.C., Ross Fitzpatrick, George Furey, James Kelleher, P.C., Colin Kenny, Marie-P. Poulin (Charrette), Marcel Prud'homme, P.C., Douglas Roche, Terry Stratton, James Tunney, Nicholas Taylor, and the Very Reverend Lois Wilson were members of the Committee at different times during this study or participated therein during the Second Session of the Thirty-Sixth Parliament or the First Session of the Thirty-Seventh Parliament.

Staff from the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament:

Peter Berg, Research Officer

John Wright, Research Officer

Line Gravel

Clerk of the Committee

ORDER OF REFERENCE

Extract from the *Journals of the Senate* of Thursday, March 1, 2001:

The Honourable Senator Stollery moved, seconded by the Honourable Senator Taylor:

That the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on emerging political, social, economic and security developments in Russia and Ukraine; Canada's policy and interests in the region; and other related matters;

That the papers and evidence received and taken on the subject and the work accomplished by the Senate Standing Committee on Foreign Affairs during the Second Session of the Thirty Sixth Parliament be referred to the Committee;

That the Committee submit its final report no later than June 28, 2002, and that the Committee retain all powers necessary to publicize the findings of the Committee contained in the final report until July 31, 2002; and

That the Committee be permitted, notwithstanding usual practices, to deposit its report with the Clerk of the Senate, if the Senate is not then sitting; and that the report be deemed to have been tabled in the Chamber.

After debate,

The question being put on the motion, it was adopted.

Paul Bélisle
Clerk of the Senate

TABLE OF CONTENTS

FOREWORD.....	1
PREFACE.....	3
PART 1 – RUSSIA.....	5
INTRODUCTION.....	5
RUSSIA TODAY	7
A. Geography and People.....	7
B. Culture and Identity.....	7
C. Social Conditions	8
D. Transparency.....	10
E. Education.....	11
F. Social Welfare	12
G. Chechnya in Russian Domestic Politics	13
POLITICS AND THE PUTIN EFFECT.....	15
A. Russian Culture and Democracy	15
B. The Yeltsin Years	20
C. Russian Electoral Politics	22
D. The Regions	26
E. Human Rights	30
THE RUSSIAN ECONOMY: CURRENT DEVELOPMENTS AND REFORM CHALLENGES	35
A. The Existing Economic Situation.....	35
B. Legislative Reform and the Challenge of Implementation.....	38
RUSSIAN SECURITY AND FOREIGN POLICY	47
A. The Military Situation.....	47
B. Military, Foreign and Security Policies	48
C. Foreign Policy and Domestic Opinion	49
D. General Foreign Policy Actions.....	50
E. NATO	51
F. Russian-American Relations and the Effects of September 11 th	52
CANADIAN INVOLVEMENT IN RUSSIA	57
A. Assisting With Reforms.....	58
B. Boosting the Canada-Russia Economic Relationship	62
C. Security Issues	68

D.	Northern Development	68
E.	Immigration	69
PART 2 – UKRAINE		71
INTRODUCTION		71
UKRAINE POLITICS		73
A.	Culture, History and Citizenship	73
B.	The Current Political Situation.....	74
C.	Postscript: March 2002 Elections to the Verkhovna Rada	77
UKRAINE’S ECONOMY: CURRENT SITUATION AND THE STRUGGLE WITH REFORM		79
A.	The Existing Economic Situation.....	79
B.	Implementing Reforms: Combating Policy Inertia	80
UKRAINE FOREIGN AND SECURITY POLICY		83
A.	Ukraine–Russia Relations.....	83
B.	Ukraine and the West: Security Perspectives	85
C.	Ukraine’s Other Option: GUUAM	86
CANADA’S FOREIGN POLICY OBJECTIVES		87
A.	Aiding the Reform Effort.....	88
B.	Canada–Ukraine Economic Links	90
C.	Canada And Ukraine: The Special Relationship	91
APPENDIX A: MAPS OF RUSSIA AND UKRAINE.....		95
RUSSIA		95
UKRAINE		96
APPENDIX B: SECTIONS OF THE RUSSIAN CONSTITUTION PERTAINING TO FEDERAL-REGIONAL DIVISIONS OF POWERS AND THE POWERS OF THE RUSSIAN PRESIDENT.....		97
APPENDIX C: RUSSIAN PARLIAMENTARY ELECTION RESULTS, 1993–1999		111
APPENDIX D: RUSSIA – ECONOMIC STRUCTURE: ANNUAL INDICATORS		113
APPENDIX E: UKRAINE – ECONOMIC STRUCTURE: ANNUAL INDICATORS		115
APPENDIX F: WITNESSES		117

FOREWORD

This Senate Report is the first ever in depth study of Russia and Ukraine by a Canadian Parliamentary committee.

Canada has longstanding interests in Europe in trade and investment and defense. The Senate Foreign Affairs committee has closely followed these interests for some years. We have completed two reports on Canadian trade and investment relations with the European Union. We know about the eastward expansion problems of the EU and their potential impact on Canada.

Canada is a founding member of NATO and when the committee was asked to look at NATO and peacekeeping about which we reported in April 2000, our enquiries led us repeatedly to questions about what was happening in Russia and Ukraine. So this report is the result of years of work in which we saw European affairs moving further and further east and committee members' increasing concern about what that means for Canada.

The Senate formally referred the subject to the Foreign Affairs Committee and we started our main hearings in March 2001 with the intent of visiting Russia last October and completing our report early this year. Unfortunately the World Trade Centre disaster and the disruption that followed made it impossible to visit Russia and Ukraine. We will correct that in the future.

In the meantime, though we couldn't go to Russia, in a way, Russia came to us.

Important people took the time to meet, sometimes with all the committee members and sometimes, because that was impossible, with some senators. I have to say that Russian Ambassador Churkin went out of his way to ensure that if possible, committee members got to meet and question whoever came to Ottawa from Moscow. Of course, as we became more knowledgeable, our questions got better.

Some senators met privately with President Putin. We met with current Prime Minister, Mikhail Kasyanov; current Deputy Prime Minister, Victor Khristenko; former Prime Minister, Sergei Kiryenko; current Speaker of the Duma, Gennady Seleznyov. Conversations were free-ranging. In the case of President Putin, when protocol people told him he had another appointment, he waved them away, in favour of continuing the meeting saying, " We have good questions and I want to answer them properly".

Not only are these men some of the most prominent men in Russia today, impressive intellectually, but think of their ages. Duma Speaker Seleznyov is the oldest at 54. President Putin is 49. Prime Minister Kasyanov is 44 and so is Deputy Prime Minister Khristenko. Former Prime Minister Kiryenko, who is now Presidential Representative to the important Volga Region and Chairman of the Russian Chemical Disarmament Commission is 39 years old.

Russia is moving forward. There is no doubt about that. Probably the most immediate international impact is on the oil and gas business. Russia is now the world's second largest exporter of oil after Saudi Arabia. It is seen in Western Europe as the secure supply of natural gas that Canada is to the United States. As our report points out, the Caspian Basin represents the most significant gas and oil discovery in the past 30 years. There will be even more intense competition for pipeline routes. Azerbaijan, Iran, Turkmenistan, and Kazakstan share the Caspian with Russia.

Does Canada not have an interest in a successful Russia? I think we do because a successful Russia should be a more stable Russia, good for everyone. Our report describes the mostly dismal legacy of the Soviet regime but the democratically elected government seems determined to improve the standard of living of Russians.

In a world of bad news stories, I think Russia is a good news story.

I am sorry that we did not go to Ukraine. We had some good witnesses. There is great interest in Ukraine, by Canadians of Ukrainian descent. One of the numbers that stands out in my mind is that nearly 50,000 visas were issued last year by the Ukrainian Embassy for Canadians visiting Ukraine. But I will let our chapter on Ukraine speak for itself.

On behalf of the members of the Foreign Affairs Committee, I would like to thank our staff. They worked very hard. Ms. Line Gravel, our clerk, was a model of efficiency as she managed our administrative, budgetary and logistic operations. Together with her colleague, Mr. Till Heyde, she expedited our labours greatly.

Likewise we were supported by capable and diligent research staff. We could not have done our report without Peter Berg and John Wright of the Parliamentary Library and David Murphy from my office.

Peter Stollery, Chair

PREFACE

Russia and Ukraine have emerged from the collapse of the Soviet Union to present Canada and Canadians with opportunities as well as a complexity of issues generated by the two countries' ongoing political and economic reforms. A comprehensive survey of the two states is not the purpose or intent of the Committee's investigation. Rather, the Committee has chosen to examine certain topics selectively. These deal primarily with the relative newness of Canada's emerging relationship with a new Russia and a new Ukraine.

This report is less about where Canada has been with regard to long-standing issues between our countries common bonds such as agriculture, climate, geography, custodianship of the North, family ties, and sports – for often those issues were subsumed under relations with the Soviet regime. Rather, this report focuses on the internal dynamics that shape reform in Russia and Ukraine, what those dynamics might entail for Canadian interests and, ultimately, how best we can offer assistance and advice. Ultimately, the goal is to create a healthy, long-term relationship with two potentially important partners in international affairs.

The Committee heard a considerable amount of testimony. There were 17 officially recorded meetings comprising 59 witnesses. In addition, Committee members met with some of the most important and senior Russian officials, including President Putin himself,¹ former Prime Minister and current Presidential Representative Sergei Kiryenko, Deputy Prime Minister Viktor Khristenko, and Co-Chairman of the State Duma Gennady Selezney. The Committee also travelled to Washington to hear testimony from Canadian and U.S. experts from research centres and government departments. This trip comprised an additional six meetings with 20 further witnesses. This report contains the Committee's reflections on the priorities expressed by this wide collection of witnesses.

The Committee, after reflecting on the information, observations and analysis provided by the various witnesses who appeared before it, as well as by the materials that we have received, has arrived at a number of recommendations concerning Canada's future relations with Russia and Ukraine. We strongly believe that by implementing these recommendations, Canada can play an important role in working with the two countries toward building a solid, secure and mutually beneficial partnership for the future.

1 This meeting was held *in camera*.

PART 1 – RUSSIA

INTRODUCTION

Soviet foreign policy and military capacity were historically of great concern to decision-makers and analysts throughout the world. With the collapse of the Soviet Union, however, much attention has been paid as to what this might mean for Canadian foreign policy and for international politics. The expansion of NATO (the North Atlantic Treaty Organization) in the light of Soviet collapse certainly brought post-war Western Europe – and North America – to the borders of Russia. These new developments prompted the Standing Senate Committee on Foreign Affairs to undertake a review of NATO and Canada's position within this Alliance.²

As Russia continues with the difficult tasks of economic and political transformation, Canadian engagement with Russia should involve a more complex range of issues than the traditional military/security ones. For Canada and the world, Russia presents opportunities and challenges across a wide range of issues as diverse as trade, international finance, technical assistance, co-operation against criminal activity, international security, as well as difficult domestic issues (e.g., the growth and spread of multiple-drug resistant tuberculosis³ and the link between economic growth and political stability) which may impact Canadians directly or indirectly.

During the course of its study, the Committee has become increasingly encouraged about Russia's evolution and its contribution to the world. For example, Russia is a source of dynamic, educated, skilled entrepreneurs and workers. It is a key partner in the international space station, providing irreplaceable experience and skills. It is a potential partner in stabilizing difficult international situations and remains crucial to managing multilateral security regimes. Russia has demonstrated its importance in a positive manner, most recently through President Putin's support in the "war against terrorism." There is also an opportunity to change Eurasian relations fundamentally for the first time since the inception of the modern state system and to bring Russia fully into the fold of what Boris Yeltsin described as the family of civilized states. Opportunities now exist, at multilateral and bilateral levels, to work with Russia as it attempts to integrate more fully into contemporary global society.

Transformation in Russia changed the world in 1814, in 1917 and again in 1991. And yet transformation never fully took root. Ten years after the collapse of the Soviet Union, the Committee is asking the most difficult question: whether a fundamental transformation is

2 *The New NATO and the Evolution of Peacekeeping: Implications for Canada*, 7th Report of the Standing Senate Committee on Foreign Affairs, 2nd Session, 36th Parliament, April 2000.

3 Tuberculosis is reasserting itself as a public health issue in Canada. See, for example, "Efforts Against Tuberculosis Not Good Enough," *Globe and Mail*, 24 April 2002.

occurring in Russia this time. The bulk of this report, therefore, comprises observations made on the nature, direction and state of Russia, particularly under the new leadership of President Putin.

To traverse the entirety of Russian politics would be as difficult as to traverse the country itself. This report is not intended to be encyclopaedic. As travellers do when they have limited time in such a huge country, the Committee has had to “fly over” large sections of Russia – either glimpsing them briefly from afar or noting their existence. There are many aspects of Russia the Committee has not yet seen: aspects that would merit a study in themselves. Absent, as yet, is evidence on many important issues – the question of nationalities, the unique strains and varieties of Russian nationalism, Northern policy, indigenous peoples, Russia and the near abroad, the environment, labour relations, gender issues, arts, and cultural industries – to name but a few. This report can but represent an interim stop on the journey of Canadian-Russian understanding. Its focus is not limited to studying traditional ties and understandings built up through and beyond the Soviet era, but rather to explore the development of normalized relations with a new, emerging economic and political partner.

This report focuses on the major theme presented to the Committee by the witnesses, and the one question to which all issues in Russia tend to be subsumed: what President Putin’s presidency might mean for Russia, and therefore for Canada. His proclaimed goal is to transform Russia into a liberal-democratic state with a viable, rules-based, market economy. The assumption is that the world needs Russia to become more fully functional, viable, democratic, economically prosperous, and a keystone in the arch of a peaceful and prosperous world. We would all be the better for it.

RUSSIA TODAY

A. Geography and People

When the Committee met over the course of the study, there were salutary reminders of the complexities and contradictions involved in such an ambitious undertaking as the examination of Russian affairs. The sheer size alone of Russia is impressive. It spans 11 time zones from Poland to China, and extends as far north as the northern reaches of Canada and as far south as Turkey.

Yet this description of Russia's size is, in some ways, misleading. If maps were drawn to economic scale, Russia would be approximately the size of the Philippines and dwarfed by its neighbours in Western Europe. Depending on which estimates are used, the Russian economy is a mere one-third to one-half of its 1991 level.⁴ Alternatively, if maps were produced to the scale of population, with its 146 million people Russia would be less than half the size of the United States and only 1½ times (and shrinking) the size of the now united Germany.

The Russian Federation comprises 89 regions, each with varying degrees of independence from the centre. At one extreme is Chechnya, in open conflict with the federation. At the other is Moscow, the centre of politics but a city that is often erroneously equated with Russia as a whole. For some regions, what happens in Moscow is as remote today as it was 100 or 300 years ago.

Furthermore, Russia is officially a multinational state. Although Russians themselves comprise slightly over 80% of the population, the Russian census recognizes more than 70 distinct nationalities across the country. In all, there are over 100 languages spoken. Officially, Russia has four state-approved religions.⁵ Orthodoxy comprises 75% of the population, Islam 19%, and other religions 6%.

B. Culture and Identity

Questions of culture and identity are addressed in greater detail later in this report. To presage those sections, here it can be stated that whatever Russians feel themselves and Russia to be, there is a strong sense that Russia represents a unique culture that is neither Western nor Eastern. Much of Russian identity has been shaped by its size and the ferocity of its history. The Committee was told that Russians believe strongly their country should assume the role of a great power, with a natural sphere of influence from Eastern Europe through to Asia and with influence on the global stage. This belief could provide a strong framework within which Russian politics might have to operate.

4 Russian GDP stood at \$US 310 billion in 2001.

5 The four are Orthodox Christianity, Islam, Buddhism, and Judaism.

C. Social Conditions

The Committee heard considerable testimony on the challenges facing Russia and the resulting strains placed on Russia's health care system, on Russian living conditions and on the Russian social safety net.

1. Health and Demography

The Committee heard evidence to indicate it would be no understatement to describe Russia's socio-demographic condition as one in crisis. Indeed, the declining quality of life for Soviet residents contributed to the collapse of the Soviet Union. Since 1991, there has been little progress (apart from the definite progress on liberty) in reversing this downward trend.

Murray Feshbach (School of Foreign Service and the Centre for Political and Strategic Studies, Georgetown University) stated that by 2050 the Russian population was projected at best to fall by approximately one-third to about 100 million people. Already, according to Larry Black (Professor, Institute of European and Russian Studies, Carleton University), Russia is drastically under-populated for the territory it must manage. Moreover, the average lifespan for a Russian male now stands at a mere 58 years. Keith Bush (Director, Russia and Eurasia Program, Centre for Strategic and International Studies, Washington, D.C.) indicated to the Committee that the absence of labour supply and consumer demand stimuli normally required for economic growth could soon become a critical, if not insurmountable, barrier to Russian economic development.

Mr. Feshbach informed the Committee of several serious diseases prevalent in Russia. For example, AIDS is running unchecked, particularly in the prison population. This epidemic often occurs in combination with multiple-drug resistant tuberculosis. In Russia as a whole, it is projected that after 2005 10 million males between ages 15 and 29 will die from these two factors alone. Other diseases causing concern owing to their prevalence include malaria, syphilis and other sexually transmitted diseases, and hepatitis C and B.

Stunting and wasting are becoming prevalent among Russian youth, with only some 10-15% of the under-15 population healthy according to leading Russian paediatricians. The head of the Moscow military district indicated that 40% of draft-age men available to him were not sufficiently fit to serve.⁶ The age cohort of young women that traditionally provides the bulk of births in Russia (19-29) has suffered a dramatic drop in fertility owing to illness, poverty and sexual diseases.

⁶ This statistic potentially outlines a class division in the health of Russians. Fully one half of Moscow draft-age males are university students and also ineligible for the draft. In essence, 80% of the remaining are not fit enough to serve.

Of concern to the Russians and other countries are transmission rates for many of these diseases, now that the opening of Russia to travel and emigration has increased contacts with the outside world. Trafficking in women – the sex trade – is of particular concern. Not only is sex slavery reprehensible in itself, it is also a vehicle for the spread of Russian organized crime⁷ and it spreads many sexually transmitted diseases with it.

Russian resources to deal with the issue are limited in several ways. One is an absolute shortage of money. Of the 500,000 cases of AIDS last year, the government could afford to treat only 1,000, according to Murray Feshbach. This problem might be remedied most directly by addressing improvements to the economy, by using more efficient revenue-gathering methods and, where relevant and welcome, by enlisting the resources and expertise that the international community could provide.

The second limitation has to do with the delivery of services. Most factors contributing to improved health (e.g., health care, waste management, municipal infrastructure, education) are in the hands of local government. As John Young (Professor, University of Northern British Columbia) told the Committee, some of these functions need to be placed with regional or federal authorities.⁸ Other functions do not present jurisdictional problems but require additional resources. In the context of the delivery of services, municipal organizations are particularly affected by an acute shortage of available resources.

Third, a demographic shortfall could be addressed by immigration. This hope was expressed to the Committee by Deputy Prime Minister Khristenko, who indicated that Russia should have a new immigration policy within the year. Should Russia achieve economic and political renewal, net immigration is not an unrealistic expectation over the long term. It was noted that there are some 14 million Russians living outside Russia in post-Soviet regions, many with useful skills and the desire to return. In the short term, however, net immigration continues to be low.

Migration might also raise other issues. Certain Russian statements on immigration appear aimed predominantly at encouraging Russians to return home. The non-Russian population of the country is growing whereas that of ethnic Russians is not. There also exists in the Russian Far East a large population of illegal immigrants from China.

2. Income

GDP/capita is estimated at US\$1,700, a figure less than one-tenth the Canadian level. Russia now has a considerable polarization of wealth. A few Russians, the so-called “New Russians,” are wealthy beyond the scope of most people (Russian or Western),

7 See the section on crime and corruption for more details on the nature of Russian organized crime.

8 See the section on local government for the full context of these remarks.

whereas many others live in poverty. According to World Bank figures, approximately 30% of Russians actually live below the poverty line.

Another point to consider is that whereas official unemployment for 2001 is a projected 10%, the real extent of unemployment may be hidden and unemployment benefits are meagre. Andrea Chandler (Professor, Institute of European and Russian Studies, Carleton University) told the Committee that once unemployed, it is difficult for a Russian to break the cycle of unemployment. Economic shrinkage and restructuring have different consequences for most Russians than they do for most Canadians.

A critical fact brought to the attention of the Committee was that the Russian middle class was approximately 10-15% of the population. According to Stephen Grant (Chief, Russia, Ukraine and Commonwealth Branch, Office of Research, U.S. Department of State), this percentage would be insufficient in a Western country to sustain the core constituency necessary for a liberal democracy. By comparison, socio-political elites as a whole comprise 4-20% of the population, depending on how the measurement is made. Most estimates fall in the low end of that range.

D. Transparency

Many Russians look to Vladimir Putin to address their concerns about crime and corruption. These issues comprise part of what Russians think of when they complain about the “anarchy” of the Yeltsin years.

The Committee received little evidence from witnesses on the prevalence of ordinary crime. Indeed, statistics on crime and other issues are difficult to ascertain in Russia, because the resources to collect and report standardized data are inadequate and incentives to misreport may be prevalent. Furthermore, Soviet social statistics are highly suspect, so comparative analysis is doubly difficult. Nonetheless, it seems evident that crimes against property and crimes against people are of genuine concern.

We were also told that more resources and training are required for the Russian police. As with many other basic functions of the state, the most important actions taken by the Putin government are those aimed at stabilizing and increasing revenue (i.e., tax reform).

On organized crime and corruption, the Committee heard that genuine organized crime emanating from Russia has established a global presence. Angus Smith (Criminal Intelligence Directorate, Royal Canadian Mounted Police) told the Committee that the Soviet gulag system was the breeding and training ground for a large, criminal network with a close and strong criminal culture. In this culture, crime represents survival for a people who have endured Stalin, Hitler and the gulag.

The necessity of breaking the law to get things done in the Soviet economic system augmented a criminal presence in Russian society. With the collapse of the Soviet

Union, these criminal gangs were well positioned and extremely capable. As Angus Smith testified, Western agencies were initially unprepared for the speed, ruthlessness and violence with which Russian gangs entered the West. “In its North American manifestation, Russian organized crime has come out of nowhere. They have transformed themselves from faceless underworld thugs to major international criminals in less than a decade. They have managed to avoid that process that we so often see with organized crime – Italian or Asian, outlawed motorcycle gangs – of gradual assimilation, entrenchment and multi-generational evolution. This has meant that the learning curve for the police has been steep. We have not had a chance to observe, adjust to them, get used to them and grow up with them, in effect.”

The close culture of Russian gangs has made them more difficult to penetrate and police agencies are playing catch-up, although not without success. Angus Smith went on to describe how, in co-operation with American and Russian authorities, the RCMP completed an investigation that led to the deportation of Vyacheslav Sliva, an important figure in Russian organized crime, who was then a resident of Toronto.

E. Education

The legacy of the Soviet Union is one of a well-educated and literate society, although Murray Feshbach suggested to the Committee that from his personal experience, Soviet and Russian statistics may overstate literacy rates. The Committee was apprised as to the difficulties such an evidently literate and scientifically able society seemed to be facing in translating these skills successfully to create a liberal-democratic state.

The Committee heard from Piotr Dutkiewicz (Director, Institute of European and Russian Studies, Carleton University), who has been an education consultant to the Russian government. He indicated to the Committee that the current state of the Russian education system is suffering from the financial shortfalls that bedevil Russia as a whole. As much as 65% of the Russian education budget is eaten up by maintenance costs, and while teachers are in general receiving salaries, large arrears have occurred.

With regard to the content of current education programs, the federal government effectively directs the current curriculum both through regulation and through control of resources. Russians and the Russian state continue to see education as a vehicle for advancement. However, Professor Dutkiewicz noted that there is an effort to inculcate “Russian values” (e.g., the values of collectivism, orthodox religion and traditional respect for the state and authority) through the curriculum. This objective certainly seems to be in accordance with general sentiments within Russia as well as sentiments expressed by many Russian public officials. The Russian education system seems to reflect the ambivalence of Russian society with regard to transition by promoting the (sometimes) contradictory messages of Westernisation and Russification at the same time.

Mechanisms are available for the state to exert pressure on individual educators, mainly through the requirement for regular re-accreditation. Overt censorship does not seem to be the issue it was in the Soviet era. Rather, the requirement to build a whole and functional Russian society can cast challenging questions that are uncomfortable for many Russians and that are perhaps difficult to deal with. Therefore, the possibility arises that educators will be less interested in questioning authority than in accomplishing their educational goals.

Finally, it should be noted that the majority of educators in the system are products of the Soviet era. Younger teachers coming into the system are more flexible and energetic in their approach. This intergenerational tension manifests itself in a struggle between flexibility and rigidity in pedagogy. The challenge for Russia is to overcome conservative elements within the educational system that resist new techniques and material. The Committee recognizes that this is not an issue or a mindset unique to Russia, but it does bear noting that current educators in Russia who have more than 12 years' experience were previously teaching in the Soviet Union.

F. Social Welfare

While the Committee did not gather full evidence on the details of social welfare programs, a broad picture has started to unfold. Andrea Chandler presented pension reform to the Committee as one example of the difficulties involved in social welfare reform.

These difficulties can be summed up as follows. First, little money has been injected and the problem of pension arrears has, only recently, been addressed. Inflation, made worse by the sudden devaluation of the rouble in 1998, has also eaten away at fixed incomes. Pensions were separated from the general budget in 1991 in order to insulate them from general budget problems. However, this has made them vulnerable in that they are now expected to be self-financing.

Second, social welfare reform is strongly contested in Russian politics. Several witnesses informed the Committee that Russians see a legacy from the cradle-to-grave system promulgated, if not fully delivered, under the Soviet system. Many Russians view attempts to reform the system with suspicion as World Bank and IMF impositions.

Third, whereas the Soviet system was an integrated whole in the planning and delivery of services, the same institutions became dysfunctional with the removal of central planning. Services are now spread across three levels of government with their concomitant regional variations. The capacity to develop effective programs and the accountability to deliver responsible ones has been severely diminished. In short, "the government administrative apparatus has too many entities, performs many functions that

could be considered for devolution to the private sector, and is over-staffed with poorly remunerated and disciplined employees.”⁹

G. Chechnya in Russian Domestic Politics¹⁰

The issue of relations with the Chechen peoples has been a part of Russian politics since the time of Catherine the Great. Politics in the Caucasus, with its overlapping national conflicts, has always tended to be complex. Soviet policy furthered this complexity by creating awkwardly drawn boundaries that aggravate irredentism within Russia and across the Caucasus as a whole. Chechnya presents an almost intractable problem for Russia and for President Putin.

In Russia, Chechnya is viewed as a matter that is internal to the Russian Federation. Foreign policy toward Russia has raised issues of human rights, a general lack of transparency, and the exclusion of observers from the region. However, Russia’s stated position is that no state would tolerate problems of lawlessness or instability within and across its borders. The Committee was informed that Russia justified the second Chechen conflict by citing NATO out-of-area operations.

There is also the issue of oil. Chechnya is important to Russia’s plans to export Caspian Sea oil through Russia to the West. Chechnya abuts a crucial section of pipeline leading to the oil terminal at Novorossisk. As Bohdan Klid (Professor, Canadian Institute of Ukrainian Studies, University of Alberta) informed the Committee, “Part of the reason for the war in Chechnya is that the Chechens wanted a cut and the Russians claimed it all for themselves. That is a simplification of the matter.”

The current situation remains unresolved. Meanwhile, as Fiona Hill told the Committee, Chechnya is harming Russian politics. First, the cost of dealing with the conflict in Chechnya is virtually equal to what Russia earns in hard currency through arms sales.

Second, Chechnya has complicated the status of Russian democracy and the credibility of the state. The involvement of the security forces in Russia and in Chechnya is of concern, as has been the government’s handling of the media regarding Chechen issues. Third, there have been human rights abuses in Chechnya, although Russia has recently launched a few high-profile trials against alleged abusers.

9 Memorandum: The President of the International Bank for Reconstruction and Development and the International Finance Corporation to the Executive Directors on a Country Assistance Strategy of the World Bank Group for the Russian Federation (<http://www.worldbank.org.ru/eng/group/strategy/strategy5.htm>).

10 The Chechen issue is handled here with respect primarily to its Russian domestic policy implications. For the impact of Chechnya on Russia’s relations with the West, see the sections on Russian foreign policy and the Post September 11th situation.

Fourth, Chechnya has created problems for the Russian military. According to Fiona Hill, there are morale issues and conscription problems, compounded by recruitment procedures that disproportionately affect only certain Russian regions.

Finally, the Chechen issue could become a problem for Vladimir Putin. While the main military campaign is over, the longer Chechnya remains mired in conflict the greater the potential for his support to decline. At the same time, however, the political solution will require compromise. Any attempt at moderation by Putin that is seen to accommodate Chechen separatists or to damage Russian prestige will be punished in the polls, argued Clifford Gaddy.

POLITICS AND THE PUTIN EFFECT

A. Russian Culture and Democracy

On the surface, re-establishing “the politics of order” or “reclaiming the state,” however it may be put, has echoes from Russia’s past. As Russians themselves observe, Russia has had 1000 years of authoritarianism and only 10 years of democracy. Witnesses before the Committee disagreed on the extent to which the Tsarist and/or Soviet heritage had led Russia or Russians towards autocracy. However, the inference from most of the testimony to the Committee on this subject is how ancient and recent historical experience have combined to invest the authority of the Russian President in the person rather than in the office of President. The role and character of the President of Russia should not be readily discounted.

When questioned, all witnesses indicated that Russian culture was somewhat different from that of the West, and that this difference did have an effect on how Russians went about their daily lives and how they practised their politics. However, even expert testimony had difficulty expressing clearly or adequately the exact nature of these differences, which signals to the Committee how careful one needs to be when introducing the deeper elements of cultural behaviour into the equation. Nonetheless, a sketch of the cultural picture emerged.

Historically, Russians have valued the state for providing order. Russia exists in “a rough neighbourhood,” as Sergei Plekhanov (Professor, Centre for International and Security Studies, York University) said. Therefore, the Tsarist state created security from outside at the expense of the protection of the individual from the state itself. In Russia, the costs of both security and development have been historically very high. In the words of Sergei Plekhanov, this reality made it absolutely inevitable that the Russian state that emerged had to be extraordinarily strong, especially at the expense of society.

Furthermore, the Committee was told that Russian legal and social traditions have come in part from the Orthodox Church. Western Christian and Russian Orthodox traditions have developed differently over the past one thousand years, in particular since the Renaissance and Reformation. According to Dr. Magosci, this difference has resulted in differences in the way that people of these religious traditions have historically thought and acted. The Orthodox Church never competed with the secular forces for political power. Rather, the Orthodox Church was integrated into the state. This removed an element of independent civil society and of legal training that existed in Western Christian traditions. Larry Black pointed out also that one of the basic props of our society is Roman contract law, which was transmitted to us through the Catholic Church but which did not come to Russia through Byzantium.

Later in Russian history, serfdom was a fact and the state was a remote, poorly conceptualized, and distant entity to most Russians. When thought of, the state was personally embodied in the Tsar.¹¹ According to Margaret Paxon (Visiting Scholar, Kennan Institute for Advanced Russian Studies and Researcher, Department of Anthropology, University of Montreal), local and personal matters were (and maybe still are) handled through the village, the family and the community, not through the state. Therefore, Russians have historically come to expect little from involving the state in their personal affairs, and their relationship with the state has been as applicant not citizen. Authoritarianism as an instinct pervades the system, according to John Young.

However, according to Blair Ruble (Director, Kennan Institute for Advanced Russian Studies), individual Russians responded much as their Western counterparts did to pollsters on how they value certain indicators of democracy, such as freedom from state interference, freedom of expression, and freedom to pursue economic and leisure activities.

There is also the issue of the legacy of the Soviet Union. The Soviet period was one of intense modernization, urbanization and collectivization. The Committee was told that many traditions were lost and, in some cases, there was a complete break with history, with virtually all of Russians' present-day intuitive preferences and work habits being shaped by 70 years of being governed by the political bureaucracy of the Communist Party of the Soviet Union.

Other witnesses differed in their view. John Young suggested that much of Russia outside the major cities retained some links with traditional rural life. Margaret Paxon informed the Committee that one of the current stabilizing strengths of Russia was that large sectors of the economy remained outside modern Russia and that much of the country was therefore self-supporting in both the economic and the communal-spiritual meaning of the term. Old practices continue and remain relevant in everyday life. Other witnesses cautioned against simplistic urban-rural/modern-traditional classifications. Many Russians, even in large towns, kept one foot in the country and one in the city. Moreover, livestock was a regular feature of urban life.

Joan Debardeleben (Professor, Institute of European and Russian Studies, Carleton University), who has conducted extensive polling in Russia, was perhaps best able to place these general characteristics back into the context of political-cultural behaviour. First, there is the expectation that the state should have a broad scope and be a patrimonial state. Second, there is an emphasis on collectivism over individual

11 Boris Yeltsin echoed this notion when he first came to power in 1991. He refused the offer of the democratic factions to lead them, claiming that the President should sit above politics in order to unite Russia. In reality, this decision furthered the alienation of the Presidency from party politics, in particular weakening democrats and potential, allied, coalition-building in the legislature, culminating in the armed confrontation of 1993. Arguably, Russian party-building has yet to recover from the effects of this development.

achievement. Third, there is a strong spiritual element to Russian life that tempers notions of material comfort and personal gain. It also gives Russians a sense of human solidarity that brings with it a tremendous capacity for endurance. All of this adds up to political choices that may privilege equality and solidarity over greater wealth and individual disparity.¹²

Professor Debardeleben was also quick to point out that this could change as Russia transforms. In some sense, the revolution may be yet to come.

Another aspect of Russian culture and democracy concerns the idea of what democracy actually means in practice to Russians. The answer has two parts. First, many Russians identify democracy with their current situation, not with an abstract notion. Their experience with democracy has not been the same as ours. For these Russians, therefore, democracy is associated with the collapse of the state and of community, and with

12 Professor Debardeleben's exact words are worth quoting:

First is an expectation that the state should have a broad scope, what Richard Pipes calls the "patrimonial state," with the state as owner as well as governor. That strong neo-liberalism concept of getting the state out of everything is not familiar to the Russian mentality.

Second, the same importance is not placed on individual achievement, action and profit gain, and a much stronger collective identification exists which goes against the market idea of people seeing their own personal economic gain as the primary goal of their lives. This collectivism is very strong, even among younger Russians, although weakening to some degree, especially among some of the economically successful younger people.

Third, what I would call a very strong spiritual element to Russian life, the Russian soul, is very much there. ... The love of poetry, art, culture, is related to the spiritual. ... This runs in concert with the collectivism, but somewhat in contradiction to the notion of individuals as rational economic actors. I do not think Russians view themselves that way, that that is their primary motivation in life. They like to live comfortably, but they do not have that same kind of view of personal economic gain as the primary goal of life, ... They can put up with a lot because they have a very strong sense of a different meaning, a different level of meaning, a level of human solidarity which enables them to endure a lot of suffering.

This point is more or less the one that I am trying to get at. There is an element in Russian culture that does not look at it quite that way. Other values are at play here that relate to solidarity and to collective identification. If one asks the classic question, would you rather have both you and your neighbour being poor, or both of you better off but your neighbour significantly richer than you, the Russian inclination is to choose equality and solidarity rather than large differentials, even though they might be a bit better off than they were. The cultural predisposition is different, and it is not all considered in terms of the rational economic actor.

poverty. They link it with crime, lawlessness, corruption, and with wealthy oligarchs and powerful regional bosses. They also associate it with crumbling social services and public infrastructure, with heating shortages and housing crises, and with the advancement of a few individuals' well being at the expense of social decency.¹³ Second, there might be a generational aspect to how democracy is viewed. Younger Russians could be less likely to compare current conditions with Soviet ones and may perhaps be more engaged with what current Russian politics has to offer. In short, however, reminding Russians that contemporary Russia is democratic may not necessarily be the best advertisement for democracy.

This is not to say that most Russians wish to return to Soviet Communism for most do not, despite the evident existence of a hazy nostalgia for the Brezhnev era when "we pretended to work and they pretended to pay us." The Committee was told that Russian history and culture have provided Russians with great resilience. Recent polling indicates that 50% of Russians say they and their family have adapted to current conditions. Fifty-three percent of respondents said life was difficult but bearable. By contrast, 20% said life was unbearable. Moreover, Russians feel cautiously optimistic about the future: a majority felt that Russia would be a "normal" society within 6-10 years.¹⁴

Witnesses before the Committee were less clear as to whether traditional Russian endurance and fatalism represent a sufficient commitment to, or condition for, democracy, should crises erupt. As previously mentioned, Margaret Paxon informed the Committee that many rural Russians are insulated from the failures of transition by being completely outside the economy – existing in a "natural economy."¹⁵ This may be good for stability and personal well being, but it is hardly a ringing endorsement that Russians are actively participating in, or have a stake in, formal political and economic life.

Perhaps of some significance for the future shape of Russian democracy, the Russian description of a normal society placed heavy emphasis on the importance of economic stability and basic material comfort over purer notions of democratic rights. Polls indicate strong support for the ideas that people should be able to retire with economic security, that they should be able to find work if they want it, that their wages should not be eaten away by inflation, and that the streets should be safe. Over 70% of Russians feel that government should be strong. Only 58% are of the view that freedom from government or fair treatment by government was important.¹⁶ Then there is the tricky

13 That many of these problems were chronic by the latter years of the Soviet Union and were critical in forcing Gorbachev's reform attempts is for some Russians less relevant than the record of the past 10 years.

14 *New Russian Barometer*, VIII, 19-29 January 2000. Russia Votes: www.russiavotes.org.

15 Until recently, many Russians had limited confidence in the formal, monetized economy (i.e., in the exchange of money).

16 *New Russian Barometer*, VIII, 19-29 January 2000.

issue of “Westernization.” This issue resonates with an age-old question of whether Russians are, or believe themselves to be, European or of the West. Although the Committee cannot play Solomon on this issue, certain observations are possible and, indeed, were made during testimony.

For many Russians, contemporary democracy is linked to Western policy. Emil Payin (Director, Centre for Ethnopolitical and Regional Studies, INDEM Foundation, Moscow) informed the Committee that democracy for some is considered a Western (i.e., alien) concept that is overly harsh, chaotic and destructive to Russian ideals. It was Western economic advisors who helped craft privatization and Western-based multilateral institutions that set, and continue to set, the structural conditions of Russian fiscal and monetary policy. Some Russians see these institutions and policies as actively attempting to destroy Russia, to make it weak and subservient to the West. According to Joan Debardeleben, this opinion is particularly popular among supporters of the Communists and the Liberal Democratic Party of Russia led by Vladimir Zhirinovsky’s party (the two parties from the so-called Red-Brown coalition of Russian nationalism).

This issue of democracy arises also with regard to foreign policy.¹⁷ Russian identity is bound up with an image of Russia as a Great Power. For example, Victory Day (9 May) celebrating the defeat of Germany in The Great Patriotic War (WWII) remains perhaps the single most important national celebration in Russia, and the symbolism of this celebration should not be underestimated.

While some Russians link democracy and Russian weakness negatively, a majority of Russians consider the West more indifferently. According to Stephen Grant, most Russians perceive the West to be neither friend nor foe. Rather, it is a place with which Russian interests can be negotiated. There is potential for ties to grow based on areas of mutual interest.

Therefore, domestic policy, foreign policy, democracy, and Russian identity are inextricably linked by Russia’s declared goal of transformation into an economically strong, liberal-democratic country. The question of whether Russians under President Putin’s leadership can remake a Russian identity that somehow includes the West is vital but remained unanswerable to the Committee’s witnesses. As noted above, public opinion findings compared with Putin’s actions show him to be only slightly and cautiously in the lead of the average Russian regarding movement in this direction.

There is one other question concerning Russian culture and identity on which the Committee has heard little evidence: the role of the Russian Diaspora. For the first time in Russian history, there are significant Russian communities living outside of Russia. Russians in the former Soviet republics form a numerous and significant polity. There are growing Russian communities in Canadian cities such as Toronto and Ottawa, and

17 See also the section on foreign policy.

Brighton Beach in New York is a well-established centre for the Russian Diaspora. Russian appeals to this community, particularly with regard to the question of return, indicate that there may be developing an attenuated idea of Russian-ness outside and independent of the boundaries of the Russian state. For example, Paul Magosci (Chair of Ukrainian Studies, University of Toronto) and David Marples (Professor, Canadian Institute of Ukrainian Studies, University of Alberta) informed the Committee that ethnic Russians in Ukraine identified themselves as Russians in ethnicity and Ukrainian in citizenship.

B. The Yeltsin Years

Boris Yeltsin's primary concern was the prevention of a return to Soviet Communism or the rise of right-wing authoritarianism. In particular, he manipulated the political system to prevent a return to power of the Communist Party through the ballot box. Central power was divested to the regions, in part to seek political allies, but also in part because the centre had no resources to deal with regional issues in the face of an unravelling federation. The legislature was dissolved by force and a new constitution put in place to give the Presidency a prime position of authority.

To prevent a return to power by the Communist Party,¹⁸ the largest political grouping in Russia, Boris Yeltsin created, co-opted and discarded allies and competitors with considerable frequency.¹⁹ As was evident during Boris Yeltsin's long stretches of incapacity, the personal authority of the President was crucial to the proper functioning of the Russian state. The economy was privatized quickly and in a manner that favoured the development of oligarchic monopolies rather than competitive industries and sectors. At the time, the importance of the state in transforming the economy was underestimated. Crucially, the sequence of economic liberalization and privatization initiated by Mikhail Gorbachev and completed by Boris Yeltsin favoured the existing *apparatchiki*, allowing for development of the large, sectoral monopolies²⁰ and oligarch-controlled financial-industrial groups still present in the Russian economy of today. The oligarchs, in turn, became involved in politics to protect their interests.

18 The successor to the Communist party of the Soviet Union was the Communist Party of the Russian Federation (KPRF), headed by Gennady Zyuganov. Several smaller Communist factions are also aligned with the KPRF. The KPRF consistently attracts around 25% of the popular vote. Its core of support is firm, but its capacity to grow may be limited. Yeltsin spent considerable effort ensuring that he would face Zyuganov in a two-person Presidential race: Communist supporters were sure to vote for Zyuganov, thus ensuring victory for whoever ran against the Communist leader. Yeltsin's fear was to face a non-Communist candidate who could build a coalition – perhaps of Russian nationalists – of Communist and non-Communist supporters.

19 For example: Boris Yeltsin had as Prime Ministers Viktor Chernomyrdin (1993-1997), Sergei Kiriyenko (1997-1998), Yevgeny Primakov (1998-1999), Sergei Stepashin (1999) and Vladimir Putin (1999-2000). Other well-known politicians, including Anatoly Chubais, Yegor Gaidar and General Alexander Lebed, rotated in and out of Yeltsin's cabinet or the Kremlin.

20 Gazprom and Lukoil in the energy sector are two examples.

Political and economic life in the 1990s was dominated by networks of influence and personal access based on the old mentoring and patronage relationships of the Communist Party of the Soviet Union. These are referred to colloquially as “clans,” “tribes” or even “mafias.”²¹ Russians refer to this patronage network as *krysha*, the roof under which one presumably takes shelter.²² In talking to a Russian official or businessman,²³ it could (and still can) be more important to know with whom he is connected than what his formal title or function is.

The one legacy Yeltsin did give Russia was a lasting framework for free elections and the relative freedom of expression. The constitution, perhaps questionable in the legitimacy of its origins, has held to become a commonly observed set of rules. Elections, although structurally biased in favour of the government with regard to money and access to the media, have been free and fair. Ironically, Russia has yet to have a change of government through the ballot box. Such an election will be a critical test of democracy.

President Yeltsin was reluctant to name a successor until he was certain that reversion to Communism was impossible. The Committee heard evidence that this certainty is now apparent. To quote Patrick Armstrong (Directorate of Strategic Analysis, Department of National Defence):²⁴ “The toothpaste cannot be put back in the tube.” Too many levers of power have disappeared from the Russian state for these to be reassembled.

Important to the Committee’s consideration of President Putin’s regime, the instrument Boris Yeltsin left for the task of democracy and transition is a powerful, top-down presidency that operates as much through personal authority as it does through institutional mechanisms. The task for Vladimir Putin is to reassemble enough levers to govern effectively, while retaining and building on those positive developments from the Yeltsin era. The challenge is an age-old Russian one.

Do President Putin’s attempts to reinvest central authority into the Russian state represent either the attempt or the inadvertent capability to re-create an authoritarian regime in Russia? This question lies at the core of the Committee’s initial phase of investigations. The answers must be discerned, as far as possible, from evidence the Committee heard in the following areas.

21 The latter term should not be confused with the “real” mafia of Russian organized crime. (See the section on organized crime.)

22 In the 1995 Duma elections a poster of then Prime Minister Viktor Chernomyrdin was circulated showing him in a position of thought, with his hands joined together at the fingertips in a triangle in front of him. Intentional or not, most Russians read this as the “roof” sign: indicating that he had real power and authority under his roof.

23 Russian political and economic elites, with very rare exceptions, are almost exclusively male.

24 Patrick Armstrong appeared as an individual, not a representative of his department.

C. Russian Electoral Politics

The Russian political spectrum is more kaleidoscope than spectrum. Most political parties are not parties in the Western sense. There is little permanent organization or professional party activity at a constituency level.²⁵ As a result, there has been little coherence, consistent issue linkage or prioritization in Russian politics amongst either the electorate or the elected. The public face of Russia's democracy is hyper-kinetic and fractious.

Although President Putin's efforts to improve the standard of living in Russia appear to be positive, the long-term verdict on the President's political reforms is unclear. Certainly, many of his policies attempt to correct difficulties introduced by transformation in Russia since 1991. On the other hand, some would argue that President Putin's methods and chosen instruments, especially his reliance on the security services and on personal authority, do little to display an understanding of the state being based on the law rather than the law being based on the state. President Putin's effectiveness appears to rest on his personal authority and popularity. As long as a large degree of presidential discretion remains and it appears unclear that habits of law-based democratic governance have been fully instilled, the future of economic reforms and democratic values will continue to be uncertain.

This analysis is troubling for some observers. Witnesses noted that set in the context of Russian history, a number of the Russian government's recent actions could appear to cast a negative light on hoped-for democratization. John Young stated, "When you combine some of these changes with Mr. Putin's war on the media, the *Kursk* scenario and the imbroglio of spies with the United States, there is a fair amount of discussion as to whether or not President Putin is reforging an autocratic system and Russia is headed backwards". He did, however, add that, on balance, this was not in fact the case.

1. Free Elections

Most witnesses were of the view that, for the most part, Russian elections are reasonably free and fair. Indeed, Patrick Armstrong was an observer of elections in the 1990s and he noted that he had no problems with the technical veracity of the results. It is less clear, he went on to elaborate, whether those results match our interpretation of them. Russians, the Committee was told, like to know whom they are supposed to vote for. Only one election resulted in strategic voting.

25 The exception would be the Communist Party of the Russian Federation (KPRF), which inherited the bulk of the Communist Party of the Soviet Union's (CPSU) assets. Another exception, though more thinly spread, is Yabloko, Griegory Yavlinsky's liberal-democratic party. For a list of Russian political parties and their representation in the Duma, see Appendix C.

In regional and local elections, it seemed clear that people knew whom they were to vote for. By inference, Russians like a strong, authoritative figure. They also like to vote for parties and people that represent connected elites, namely people in positions of influence. Russians call this preference the search for a “party of power.” This echoes what the Committee heard from other witnesses about Russians’ cultural interpretations of democracy.

2. Electoral Support for President Putin and the Duma

Vladimir Putin is the most popular politician in Russia.²⁶ Set against the legacy of Boris Yeltsin, he is seen by many Russians as a “law and order” President and a “moral values” President. He came to prominence and power through his handling of the Chechen brief, first as President Yeltsin’s Special Envoy to the region and then later on an electoral campaign promising to get tough with Chechen terrorism.²⁷ His image embodies a mixture of personal discipline and a commitment to public values and service to the state. In policy terms, this aspect of his image translates into anti-corruption strategies and the rule of law, a strengthening of the capacity of the state, and the instilling of values in public life.

However, as Clifford Gaddy (Fellow, Economic Studies and Foreign Policy Studies, The Brookings Institution) and Fiona Hill (Fellow, Foreign Policy Studies, The Brookings Institution) informed the Committee regarding the Chechnya issue, this platform constrains President Putin as well as supports him. Where he has attempted to move away from his core message he has found his flexibility circumscribed. Fergal O’Reilly (Export Development Corporation) noted that President Putin has been extremely cautious in order not to move from positions that could damage his popularity. These observations could not be overestimated: several witnesses indicated that much of President Putin’s policy-making has been based on maintaining his popular support.²⁸

Compared to the Presidency, political parties and Duma politicians do not fare well in popularity. Many Russians see them as largely irrelevant and ineffective. Forty percent of all Russians identify with none of the political parties on offer. The largest faction in the Duma – the Communists – captured 24.3% of the 1999 vote. The two centrist parties, Unity and Fatherland–All Russia, garnered 23.3% support and 13.3% respectively.²⁹

26 President Putin’s popularity has consistently polled above 70% for the duration of his Presidency (since 1999). Latest polling puts him at a 75% approval rating, according to nationwide VCIOM polling as reported by Russia Votes: www.russiavotes.org.

27 This rise in status occurred in the wake of bombing attacks in Moscow in 1999 that Russian authorities claimed were carried out by Chechen rebel groups.

28 This reality has implications for Putin’s support of the United States in the wake of the September 11th World Trade Centre attacks. See section on post-September 11th events.

29 Russia Votes.

A key factor in these results is the institutional balance between the Presidency and the legislature. In the wake of the 1993-armed showdown between the legislature and the President, Boris Yeltsin crafted a constitution providing overwhelming powers to the President. The Duma's role is consequently a more consultative one. It can defeat the government, it can block the appointment of ministers, it must approve the budget and it can impeach the President. However, some of these actions, if taken, would also invoke the Duma's own dissolution. Most deputies must also consider whether they would wish to face the Russian electorate in such circumstances. Finally, it is the President who appoints the government, and to date the Cabinet and the Prime Minister have never represented the largest party – the Communists.

The electoral system has also contributed to a somewhat dysfunctional domestic political situation. It is a 50-50 party list and individual candidates system, which has distorted representation. Many parties failed to make the 5% (of the popular vote) threshold required to gain a seat in the Duma. Therefore, a significant section of the electorate saw its vote come to nothing. Several parties over the 5% threshold have been overrepresented (or underrepresented) through the list combination. This development, together with the weakness of parties in the parliament and the introduction of many new politicians, has resulted in Duma politics having been less effectively policy-oriented than it might otherwise have been. Party and party-platform development have suffered somewhat. New legislation on political parties was passed in the fall of 2001, but its impact remains unclear.³⁰

The Committee heard that the weakened Duma is important to how Russians view democracy. As Joan Debardeleben noted, Russian citizens are disillusioned with party democracy as it currently functions, in part because they do not see a connection between whom they vote for and what kind of government they get. By contrast, the Presidency under Putin is seen as active, vibrant and effective.

The Committee was also informed that the association Russians make between democracy, the West and their current condition compounds this problem for the Duma parties. Democracy and democratic parties have been affected by the failures of the Yeltsin regime as much as they have by their own ineffectiveness. In short, as Professor Debardeleben indicated, the condition of peoples' lives has left little patience or support for politicians who advocate Western democracy by name.

However, other witnesses informed the Committee that Russians do support many of the elements associated with liberal democracy. They value freedom of expression, for example, and believe that the removal of the command economy is irreversible. There was little evidence for, and much evidence against, the capacity of the state to "turn back the clock" to Soviet-style communism. Rather, what people react most strongly against

30 President Putin has since addressed the issue of party building as part of his reform package of legislation. A new law on political parties will effectively eliminate smaller party organizations.

are the perceived cruelties of a system based on individual gain at the expense of the weaker members of the community. The values of collectivism run deep and currently appear hostile to the fortunes of those who advocate Western, liberal, economic policies.

3. Presidential–Duma Relations

The Committee was made aware that co-operation between the Presidency and the Duma has been a hallmark of the Putin period. Many witnesses commented that President Putin has enjoyed co-operation where President Yeltsin did not. This has enabled President Putin to lay the groundwork slowly and effectively for major reforms, such as the ambitious package of legislation (i.e., land reform, tax reform, deregulation and transportation infrastructure) that was put to the Duma in May 2001 and successfully passed.³¹ Fergal O'Reilly described what he termed an 18-month period of laying the groundwork, culminating in the crystallization of policy. The Committee was also informed that any one of these aforementioned bills would constitute the major work of a government's electoral cycle.

This heightened level of co-operation can be attributed to three factors. One is President Putin's popularity in combination with the clarity of his overall message. The second is the establishment, for the first time, of an effective pro-presidential party in the Duma – Unity. The third is a maturation of party politics. The most recent Duma has seen a reduction in the number of parties and the establishment of a political centre consisting of Unity combined with the other centrist party Fatherland–All Russia. Between them they represent the major factions of those aligned with Russia's political and economic elites and are, in essence, the “party of power” many Russians want.³²

In opposition, the Democrats have consolidated into two factions – Yabloko and the Union of Right Forces. The Union of Right Forces is generally pro-administration. Yabloko, while retaining its independent position as an opposition party to the Government, will support moves to reform the economy and politics in a liberal direction.

The Communist Party of the Russian Federation (KPRF), while still the largest single faction, has occasionally sought the role of constructive opposition in order to retain electoral viability for its leader, Gennady Zyuganov. The Liberal Democratic Party of Russia (LDPR) remains as the sole and minor presence of the Russian extreme right.

Several witnesses expressed a note of caution about the current formulation of Russian politics. For these witnesses, President Putin's solution to the Duma, namely Unity, is another example of a top-down management approach. As Joan Debardeleben noted to

31 See the section on the Russian economy for more detail on these issues.

32 This faction is now constituted as the political party United Russia.

the Committee, “these kinds of elite coalitions that you are talking about may give Putin some tools with which to pass some of his initiatives, which may be a good thing, but that power may not reflect the ability of Russian citizens to see the Parliament as any kind of vehicle for representation. It is a double-edged sword.”

After the Committee heard testimony on this issue, political parties gathered in January 2002 to bring their structure and documentation in conformity with the law “on the parties.” More effort is being placed by the major parties on establishing a broad presence across the regions. The opposition parties have expressed concerns about a new term or understanding: “managed democracy.” According to the opposition, in managed democracy the government and the law serve the state, the media is subject to too much control, the centre has too much influence over candidates and elections at the expense of the regions, and too much power has been transferred to the Kremlin.

D. The Regions

According to testimony, President Putin has been largely effective in the short-term in achieving his policy of reclaiming federal authority and rebuilding the capacity of the state.

1. Centre-Periphery Relations: the Restoration of Power at the Centre

The Committee was told that when Vladimir Putin became President, the authority of Moscow, specifically that of the Kremlin, could not always be said to extend widely or deeply into the country. The reality of post-Soviet Russia was that fundamental elements of economic and political transformation were in the hands of the regional and local authorities. For an average Russian, the experiences of transition could be shaped primarily by local circumstances.

There are 89 “regions” of the Russian Federation. These range from the largest cities (Moscow and St. Petersburg) to autonomous regions, which are based on a nominal ethnicity, to administrative regions larger in area than most countries (see map in Appendix A). These jurisdictions are legacies of internal Soviet divisions, often drawn up to meet Soviet criteria. They have differing powers and responsibilities, with republics and autonomous jurisdictions nominally possessing greater powers (including their own constitutions and presidencies) and independence than do most regions (i.e., oblasts).

As many witnesses informed the Committee, under President Yeltsin the regions were encouraged to “bite off as much (power) as they could swallow.” Indeed, some regions came under the control of powerful governors. In the case of Primorsky Krai in the Far East, corruption and mismanagement reached the level of a national scandal.

More significantly, Russian federalism was fractured, with each region using its leverage (usually a natural resource and tax base) to negotiate separate powers with the centre. Tax and duty collection has been problematic, enforcement of federal laws haphazard and standardization an issue.

For investors, this uncertainty is telling. Not only does one have to deal with central authorities, but one also has to deal separately with regional authorities. Mr. Ivany (Executive Vice President, Kinross Gold) outlined the importance of understanding local (regional) workings in ensuring the success of the company's operations. Almost all of the facilitation on the ground came ultimately from the local level.

It is against this backdrop, the Committee was told repeatedly, that President Putin has attempted to work with the regions by "restoring the power vertical." He has created seven "super-governors" or Presidential Representatives, each with jurisdiction over all federal laws in their region. Specifically targeted were those areas crucial to the provision of political and economic means of renewal to the federal Russian state, such as tax inspection, treasury officials, federal prosecutors, and the security forces. Ideally, these seven representatives were to become a consistent voice for Moscow in the regions and to insulate the financial, judicial and security arms of the Kremlin from powerful local governors.

To discuss these (and other) issues, members of the Committee met with Presidential Representative to the Volga Region and Russia's representative on the Chemical Weapons Convention Sergei Kiriyyenko. He described his regional role as one of persuasion, coordination and ensuring the standardization of federal jurisdiction across his region. He refuted the notion that the Presidential Representatives were plenipotentiaries or "super-governors."

These Presidential Representatives are recent innovations and it remains too soon for witnesses to assess whether, in the long-term, President Putin may have created another tier of government to little effect. In the short-term, they appear to have been an energetic addition to federal-regional relations.

President Putin has also ordered that all republic and regional laws be brought into line with federal laws in cases where the former are deemed to be unconstitutional. Many regional laws were aimed directly at negating a federal presence in the region. For example: Mr. Kiriyyenko related how important oil- and gas-rich Yakutia (Republic of Sakha) passed a law declaring only Yakuts and English as official languages.

This attempt to harmonize existing laws has exceeded all others before it. Apart from symbolic importance, this initiative helps clarify the jurisdiction and the administration of federal bureaucracy, notably law enforcement, across the country. Administratively, Putin has created a State Council, comprising all the regional governors, which meets quarterly. The Russian leader has also concentrated revenues in the centre when, according to John Young, one-half of these should be returned to the regions. The

President has also obtained the power to dismiss regional governors, though in practice such action would be politically difficult and time-consuming.

President Putin has also adjusted the role of regional governors in the central government. Under President Yeltsin, regional governors were invested in the Federation Council (the upper house of the Russian Parliament, with the lower house being the Duma), in order to strengthen Yeltsin's hand. Over the course of 2002, representatives from the regions chosen at the regional level will replace governors through a process of gradual rotation. This switch both defuses the potential leverage that regional governors may hold against the Kremlin and tempers the role that they may play on the national stage. It also removes what might possibly be less effective *ex officio* members from the council (i.e., those regional governors who might rarely be able to make time to come and sit) and replaces them with full-time representatives.

Witnesses informed the Committee that one emerging pattern of President Putin's approach was that he has promoted solutions that centralize problems in the federal system, rather than encourage the sort of co-operative, intergovernmental relationships that tend to be associated with an effective federal system. Under President Putin, the process has been consultative, but there is no guarantee of the same under a different leader. As some witnesses noted, while rules and mechanisms have been put in place, the authority continues to remain with Putin. A change of Presidency could lead to the regions re-asserting their independence.

2. Local Politics: Neglect of the Third Tier

If little attention has traditionally been paid to regional politics in Russia, even less has been paid to local government. Yet since it is local governments that deliver state services, this level of government maintains a strong potential to greatly shape many Russian citizens' experience of transition. Recent pronouncements by President Putin indicate that he has recognized the need to bring the municipal tier into some effective order to further reforms. The social welfare of Russians, in the end, is somewhat dependent on the local delivery of services.

Local government is more a transmission belt for federal services than the model of local self-government as we know it in Canada. Witnesses explained that the average Russian considers that local governments cannot be relied upon to provide even the most basic services. However, this is the level of government that is supposed to deliver such services as housing, education, health, social services, and transportation, among others. The problem is that the federal and regional governments have no vested interest in reallocating funds to balance fiscal problems, with the result that there tends to be a 30-40% shortfall in funds. According to John Young, one way to get around this dilemma is to relocate several services (e.g., health care) from the tertiary tier to the regional or federal one.

As a result, many rural and municipal conditions can be extremely trying outside the large urban centres. As an example, Murray Feshbach estimated that simply repairing the water pipes of Russia, many of which currently comprise unlined lead tubing, would cost in the hundreds of billions of dollars. Roads outside the major cities can be impassable, the Committee was also told.

Certain municipalities, many of which serve as company towns with factories that defy economic logic in a market economy, are simply not viable. Eastern and northern towns are especially negative inputs in the economy, according to Clifford Gaddy. To help deal with this situation, the International Monetary Fund (IMF) and Russia have introduced a US\$80 million pilot project to shut down three northern towns by providing housing vouchers for those who wish to move.

On the positive side, other municipalities have demonstrated how they can use the powers granted to them to promote investment and growth where there is cooperation between the secondary and the tertiary tier levels of government. The Committee was told of the town of Novgorod Veliky, which possesses clear lines of authority and a clear division of powers. That clarity (and stability) in evidence there brought a fair amount of investment to the city, particularly through 1994-1997. According to John Young, a Cadbury chocolate plant was built by the municipal government in partnership with Cadbury and with the regional backing of the *oblast*. This confirms the emphatic statement of Hans-Martin Boehmer (Country Program Coordinator for the Russian Federation, World Bank) that the crucial factor for investment in Russia is “transparency, transparency, transparency.”

In some cases, local vulnerabilities create problems for municipal administrators and legislators. For example, a lack of resources may leave them vulnerable to the regional governors. John Young gave the example of the Komi Republic: “The President of the Komi Republic comes to the city council and he says, here is my nominee for mayor, and the city councillors ratify [the choice of mayor]. I know of two cases where city councillors said they didn’t agree. In response the president of the republic strong-armed the men and withheld revenues until they complied. (And) in some cases, there is still this local elite connected to this apparatus within the republic. In those cases, it is not just a question of money.”

It should also be noted that Canadian municipalities fund services from property taxes, and local boards and council administer those funds. To do so in Russia would first require wholesale property reform. Some legislation has only just been passed and implementation remains to be accomplished. For the foreseeable future, Russian municipalities will be wholly reliant on the other two tiers of government.

The combination of poor resources, little ability to develop local self-government, electoral apathy and a potential for corruption or mismanagement makes reform of local government critical to the eventual success of Russia’s transformation. Municipal successes such as Novgorod Veliky, Samara and Nizhny Novgorod highlight this point.

E. Human Rights

Considerable time was spent by the Committee on a series of issues that fall under the broad rubric of democracy and human rights.

1. Curbing the Media and the Oligarchs

The Committee heard testimony that journalists and newspapers faced difficult times. Aurel Braun (Professor, Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto) indicated that his journalists in Russia were feeling a chill. Another witness, Larry Black, referred to the situation as more of a voluntary self-censorship by the media, not a stifling of the freedom of the press.

It should also be noted that scrutiny by even the most casual observer would reveal a vibrant, irreverent press representative of a literate and politically aware society. Censorship of the Soviet style seems relegated to the past. Andrea Chandler told the Committee, "There have been several dramatic changes. Speaking anecdotally from my own experiences, they are very open to free ideas. They are avid readers, and they are very critical of what they read. They are more outspoken politically than they used to be. They are probably much more aware of politics and events in their own country than many Canadians. These are very positive signs. I have not seen any deterioration."

In contrast to the Soviet era, freedom of expression is flourishing. However, the Committee was frequently made aware of an important area of concern. Under President Putin, who has shown little appreciation of the role of "loyal opposition" or the fourth estate,³³ Russia has moved strongly against elements of the independent media.

The state retains interest in two major television channels, namely ORT (Russian Public Television) and a majority share in RTR (All Russian State TV and Radio Company). Other media sources are typically controlled by the country's oligarchs. Attempts by the media to criticize the Kremlin over Chechnya in 1999 led to vigorous criticisms of the media by the state.

The most high-profile case is that of Vladimir Guzinsky, owner of Media-MOST and its subsidiary NTV. NTV offices have been raided, and Guzinsky arrested and then released on bail. He now sits in *de facto* exile in Spain with charges of corruption pending should he ever return to Russia. As for the company, NTV was to be turned over to the huge federally controlled gas company Gazprom but a Russian court forced NTV into liquidation earlier this year. Guzinsky's oligarchic counterpart, Boris Berezovsky, is also under investigation while in exile in London.

33 During his election campaign Putin refused to release his policy platform because he said it would only be attacked by the media.

The Committee was informed that the above actions, together with threatened arrests of the owner of the nickel giant Norilsk and other enterprises, are part of President Putin's attempts to undermine the position of the oligarchs in the economy and in politics. It is against this background that witnesses told the Committee that the oligarch-based media empires should not necessarily be thought of as defenders of freedom and democracy, nor Putin's campaign to be one against the media. In principle, removing the influence of oligarchs and media giants that have close personal or economic ties to the state could be interpreted as progress towards normalizing the economy.

There remains the possibility that the oligarchs who work with the President and for his programs are left untouched. According to Stephen Grant, many Russians have read the situation in such a manner and therefore remain little concerned over the fate of the media. While current developments in the world of media should not be seen as a silencing of the press *per se*, they may represent the side effect of Putin's campaign against the oligarchs.

2. Other Media Concerns

Other Committee evidence suggests that more regular concerns exist for the media. For example, the Russian media has to deal with market forces. Media outlets, particularly those outside Moscow and St. Petersburg, are experiencing financial difficulties. There is little money to spend on advertising and distribution networks are uneven at best, especially in the countryside. Moreover, the costs of inputs have risen to reflect real-world pricing, and necessary inputs such as newsprint or ink are sometimes hard to come by. Many people cannot afford to buy magazines and newspapers at true market costs.

There have also been reports of journalists and newspapers being targeted by local authorities. More subtle pressures have been used to silence unwelcome scrutiny as well. Licenses, fire regulations, building codes and building designation (zoning) are all tools local authorities can use to disrupt local media outlets.

The cumulative effect of all of these issues has been a shrinking of local media outlets, rendering the significance of national media issues such as the Media-MOST/NTV affair that much greater. Most Russians receive their news from national, state-owned television and radio. The potential for state-owned media to affect Russian attitudes was evident during the NATO campaigns in Kosovo, where Russian state-run media coverage was heavily slanted towards portraying NATO's actions as those of the aggressor. The Committee recognizes the value of the media to a functioning democracy and expressed its concern when testimony on the media was presented.

3. The Role of the Security Forces

The Committee heard evidence calling into question the extent and role the security forces have in Russia. There are several security agencies in the country, with the one of primary concern being the FSB (Federal Security Service).

Witnesses raised two general types of concern. The first of these was the connection of Vladimir Putin, an ex-KGB and FSB agent, to the security forces. Amy Knight (Adjunct Professor, Department of Political Science, Carleton University) drew attention to President Putin's career path and to the fact that he tends to appoint former colleagues from the KGB and the FSB, whom apparently he trusts. Five of the seven Presidential Representatives to the regions are former FSB personnel. Sergei Ivanov, ex-Chief of the Security Council and current Minister of Defence, worked with and for President Putin in the FSB in St. Petersburg. Professor Knight expressed concern that a security-first mentality would colour the operations of government and signal a return to some form of a security state.

The second issue of concern mentioned by witnesses is a perceived reliance on the security forces to implement policy, in combination with the sometimes heavy-handedness of their actions. Perhaps most troubling is the case of Igor Sutyagin, a researcher for the Russian Academy of Science's Institute of Canada-USA Studies who was charged with treason in light of his co-operation with Canadian (Carleton University) and British colleagues. The FSB objected to Sutyagin's analyzing and comparing open-source (publicly available) material on civil-military relations, claiming that analysis "creates" state secrets.³⁴ This experience was similar to that of environmentalist Alexander Nikitin, whose case was eventually dismissed but only after a considerable period of imprisonment and appeal.

Civil society groups are generally treated with suspicion by the state.³⁵ Human rights groups and other NGOs must register with the government in order to be active. Those who do not are vulnerable to prosecution. Patrick Armstrong indicated to the Committee that these actions undermine President Putin's goals. In his opinion, such actions reflect a poor understanding of the law and legality by security organizations, rather than reflecting official Russian policy.

34 On 21 March 2002, the Supreme Court of Russia rejected an appeal to release Igor Sutyagin while he waits for the FSB to reinvestigate his case. Sutyagin's lawyer plans to complain to the European Court of Human Rights.

35 President Putin is on record as claiming environmental NGOs were agents of foreign intelligence agencies.

4. Judicial Reform³⁶

Most of the evidence on judicial reform before the Committee concerned economic matters, and will be dealt with in the section of the report on the Russian economy.

However, some information was provided on issues regarding human rights and the independence of the courts. Perhaps the single most important statement heard was that the defendants won the majority of human rights cases ending up in front of the courts. Peter Solomon (Professor, Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto) placed the success rate of a citizen against a public official at around 80%.

He also emphasized that there is a credibility lag between public perceptions and the proposition that individuals can receive a fair trial. This lag has led to what can be termed an insufficient demand for law. The courts are not turned to because they are seen, incorrectly in many cases, as not being fair or effective. This issue needs to be recognized and addressed.

³⁶

Since 1991 Canada has taken a lead role in supporting legal reform in Russia – see section on Canadian Involvement in Russia.

THE RUSSIAN ECONOMY: CURRENT DEVELOPMENTS AND REFORM CHALLENGES

A. The Existing Economic Situation

For the most part, the economic record of the post-Soviet period in Russia can be categorized as disappointing. Output declined by 40% in real terms between 1989 and 1998, inflation rose significantly and the country had to endure several economic crises.

Recent Russian economic indicators have been considerably more favourable, however. The economy registered strong year-over-year growth in 2001 (5.2%) and the central government expects the country's GDP to rise by 4.3% in 2002. Although this growth is below the 8% rate of growth Russian President Vladimir Putin believes is required over a 15-year period to catch up to the current economic status of certain European Union countries (e.g., Spain, Portugal), it is still a considerable improvement over the economy's performance of the 1990s.

Russia is also one of the few countries displaying strong growth during the current global economic downturn. One could add to this achievement that a fiscal surplus has existed recently at the national level,³⁷ that the trade ledger continues to be in a surplus position of approximately US\$50 billion,³⁸ that gold reserves are at extremely high levels, that personal income has now recovered to the pre-1998 level, and that inflation has fallen to 18.6%.

Many of the witnesses appearing before the Committee stressed that Russia's favourable economic performance could be primarily attributed to a number of temporary factors. First and foremost, the August 1998 financial crisis led to a drastic and uncontrolled devaluation of the Russian rouble. The value of the currency dropped by roughly 70% of its previous exchange rate, making the cost of imports much higher and providing domestic manufacturers with an opportunity to compete with imported products. Domestic demand thus rebounded at the expense of imports.³⁹

The second contributing factor was the existence of high commodity prices, especially oil, caused by the success of the Organization of Petroleum Exporting Countries (OPEC) in restricting oil production. Oil and gas exports, accounting for 70-80% of total exports, are a major source of foreign exchange earnings. As Roger Ebel (Energy Director,

37 Contributing factors include higher oil prices and corporate tax revenues.

38 The trade surplus was projected to fall to US\$40 billion in 2001, owing to somewhat lower oil prices, growth in imports and the effects of the current global economic downturn on export demand.

39 Vladimir Popov (Professor, Institute of European and Russian Studies, Carleton University) questioned the usefulness of this orientation toward import substitution, preferring a policy to stimulate exports.

Centre for Strategic and International Studies, Washington) informed the Committee, Russia is a major and reliable supplier that does not play games with oil – for the most part, it sells as much oil as it can. It is the number two exporter after Saudi Arabia, and the Caspian Sea represents the most significant find in the past thirty years.

The experience of successful transition economies demonstrates that the attainment of structural reforms typically comprises the single largest contribution to economic growth. It is considered by many unfortunate that Russia did not use the breathing room accorded to it by devaluation and high oil prices to put in place more quickly the necessary economic reforms. The appreciation of the rouble's real exchange rate and the decline in international oil prices following the events of September 11th have already resulted in an easing of economic growth.

Until recently, analysts had given less credit to the structural reform efforts currently under way in Russia for the economic recovery that the country is now experiencing. However, the recovery is presently on a more sustained footing now that it is being driven by domestic demand (i.e., household consumption) rather than external demand. Moreover, the positive economic impacts of the government's tax reform (easing) are starting to take effect.

Russia's eventual entry into the World Trade Organization (WTO) should be another factor exerting a positive impact on Russia's economic growth, exports and on the country's living standards. Russia plans to have all of the legislation required for the WTO accession passed by the Duma by the fall of 2002, paving the way for accession in 2003. Once the legislation is in place, efforts will turn to implementing and enforcing the new laws. This process is expected to be finalized by mid-2003, which coincides with the expected completion of the tasks of the WTO working party on Russia.

A key issue facing the country is the WTO requirement that average import tariffs decline below the 10% acceptable threshold. The Russian government has asked the WTO for a seven-year transition period to reach this objective and claims that its long-term goal is to lower tariffs to the 3-4% levels found in the United States and European Union.

When asked by a Senator to identify the key Canada–Russia issue, Deputy Prime Minister Sergei Kiriyenko stated that it was accession to the WTO. It appears that efforts to assist the country in this process have intensified as a result of Russia's co-operation in the current war on terrorism. However, Mr. Kiriyenko noted that Russia was not requesting privileged status, and that it would want to join in the same way as other countries do. The Committee wholeheartedly supports Russia's speedy accession to the WTO.

Achieving sustainable economic growth will depend largely on the extent to which domestic citizens, and to some extent foreign residents, invest in the country. While Russia has undergone a short-term investment revival, most of this investment was financed out of companies' retained earnings and thus was heavily dependent on

continued positive corporate profit results. The reality is that the country has experienced a marked slowdown in the level of investment. Enhancing the investment climate in Russia remains a key challenge for the economy and for the country's policy-makers.

It should be no surprise that Russia's investment figures have been less than optimal, given the need for an accommodating business climate. Many Russian producers, lenders and borrowers have traditionally not had the desired level of confidence in the economy and specifically in the protection of their investments.

The fact is that there have historically existed too many regulations in the country and not enough enforcement of the rule of law. Few Russians have risked starting new businesses as long as they have had to contend with a corrupt bureaucracy, unenforceable contracts and restrictions on owning land.⁴⁰ Taxation and bureaucratic inefficiencies have been other challenges facing investors, although reform is under way to deal with these impediments. Crime and corruption have been widespread,⁴¹ with foreign investors sometimes subject to extortion or seizure of assets. Angus Smith referred to estimates suggesting that up to 85% of Russia's commercial banks and up to 40% of its private companies were under either direct or indirect criminal control.

Mr. Kiriyenko indicated to the Committee that the level of domestic investment was insufficient to sustain economic growth and that foreign investment was valued by the Russian government. He outlined a number of steps that the government had taken or was taking to attract more of this investment:⁴²

- bringing regional legislation into conformity with the Constitution;
- reforming the domestic taxation system to lower tax rates, resulting in the most liberal tax system in the G8;
- privatizing ownership of non-agricultural land; and
- undertaking reform of Russia's judicial system.

A key obstacle to economic development has been the lack of a nascent small business sector of the magnitude experienced by more successful countries. Hans-Martin Boehmer noted that employment from small businesses in Russia totalled only 20%, whereas it would optimally be up around the 50% mark. His evaluation of the growth in the small business sector was not encouraging.

40 The issue of private, urban land ownership has recently been addressed through legislation.

41 DFAIT officials told the Committee that Russia placed a very poor 83rd out of 91 countries on Transparency International's corruption index (Year 2000 Index). Russia now ranks 79th in the Year 2001 index.

42 See the section on legislative reform and the challenge of implementation for more details.

Another symptom of a weak business climate is that Russian individuals and companies have been exporting capital at a rate of approximately US\$2 billion per month. Root causes of capital flight from Russia have typically included the presence of an unsettled political environment (not a factor any more), macroeconomic instability, relatively high and unevenly enforced tax rates (these have been reduced), an insolvent banking system, and weak protection of property rights. To this mix can be added the ability of Russia's large natural resource monopolies and other large industrial firms to force their will on smaller enterprises. As Angus Smith told the Committee, there is also a substantial criminal (organized crime) element to this diversion of funds. The outflow of capital imposes a significant economic cost, given that it redirects investment funds away from productive uses within Russia itself.

There is general agreement that capital flight needs to be halted and reversed, but, according to Keith Bush, such a reversal will take years. The Russian authorities have been attempting to limit capital flight through an economic reform program as well as, albeit unsuccessfully, through the use of capital controls.

Finally, government debt represents a significant drag on the economy. Larry Black brought to the Committee's attention what has been coined the Year 2003 problem. According to Professor Black, this is the date by which some \$17-\$18 billion⁴³ in debt repayment will have to be made⁴⁴ without additional rescheduling, a demographic crisis will appear,⁴⁵ and the ongoing decay of the country's infrastructure will be most widely felt. He saw an important role for Canada to play in facilitating the rescheduling of Russia's debt. Keith Bush echoed this view, noting that repayment of debt was hampering important domestic spending initiatives such as the much-needed revitalization of the country's infrastructure. On the positive side, a thawing of Russia's relations with the United States, accentuated by Russian security co-operation in the wake of the terrorist attacks of September 11th, augurs well for any necessary future debt rescheduling.

B. Legislative Reform and the Challenge of Implementation

Over the years, Russia has made progress in eliminating central planning and establishing a market system, liberalizing prices and privatizing the bulk of the government's assets. These are all typically important elements of a successful transition to a market economy.

43 According to Viktor Khristenko, Russia's first Deputy Prime Minister, the figure could actually be as high as \$19 billion. However, DFAIT has noted that the expected 2003 debt crunch may have been reduced (by \$3-\$5 billion) through a repurchasing of Ministry of Finance and IMF debt by the Russian government.

44 A number of large IMF loans come due at this point.

45 It is expected that there will be too few Russian workers to support the country's pensioners.

However, institutional roadblocks to development remain. The Committee heard that the country will have to make important progress in its reform efforts to improve its legal/judiciary system, its excessive and stifling bureaucracy, its non-market-based agricultural sector, its financial system, corporate governance,⁴⁶ and other key institutional elements. Renewed determination has now succeeded in pushing a number of important reforms through legislative channels. The government has produced a wide-ranging package of structural reforms, the most concentrated reform effort since the process began in 1991. The Duma's spring 2001 session resulted in the adoption of over 150 laws touching on virtually every aspect of day-to-day life. These included several important reforms involving a second tax reform, a land code affecting urban land owners,⁴⁷ currency liberalization measures, and a number of measures designed to lighten the regulatory burden on business and reduce bureaucracy.⁴⁸

Ambitious additional reform plans were put in place for the autumn session of 2001 encompassing a number of more contentious reforms. Such initiatives included changes to the judicial system, a reform of the banking sector, agricultural land reform, reform of the natural monopolies (e.g., power and electricity), corporate governance and competition policy, the revamping of production-sharing legislation for foreign investors,⁴⁹ a new pension scheme, and a new customs code.

This year, more liberal laws on licensing and a curtailment of state inspections and audits entered into force in January. The new labour code, which entered into force in February, allows greater flexibility for companies to dismiss employees. It also increases worker protection regarding collective bargaining rights and increases the minimum wage. The newly passed draft of the customs code should also enter the statute books in 2002.

Compared to these big headline reforms, the agenda for 2002 is narrower and more technical, but nevertheless important. The focus is on areas such as bankruptcy legislation, the law on standardization and certification, small business taxation, and electricity sector reform. Little has yet been broached about reforming the civil service, although President Putin has established a working group on the issue.

46 According to James Gillies (Professor, Schulich School of Business, York University), Russia's lack of reliable corporate governance makes investors "loath to continue to put money into Russian firms or to make other relationships for joint ventures with Russian companies." Moreover, the rule of law is "fundamental to the existence of any form of real governance and certainly to corporate governance. Until the judicial system is firmly in place it will be difficult to see good governance in the corporations in Russia." A common problem is the lack of respect given to minority shareholders.

47 While this code covers only 3% of the land area of the country, it does account for a full 75% of industrial production.

48 While this measure has already been partially successful in reducing the number of licences required by business, more reform is still required.

49 In this context, one should note the recent announcement by U.S.-based ExxonMobil of the formal launch of the \$12-billion Sakhalin-1 investment project, the country's largest foreign investment.

On the negative side, these reforms could encounter significant opposition and be even more difficult to implement than President Putin's first round of reforms, given the relatively weak administrative capacity in place. With legislation for many reforms now in place, the focus is clearly shifting toward their implementation and enforcement. The problem is that without real implementation by Russia's bureaucracy, the passage of the legislation will have been for naught. To put these reforms in place, and then to enforce them effectively, will take a bureaucracy able to cope with the government's ambitious agenda. Finally, the Committee asked several witnesses whether Russian economic reform would perhaps benefit from a more authoritarian government to provide stability. The answers were almost all universally negative. Russians would not accept a return to heavy government interference and any attempts to do so would upset domestic reform expectations, as well as the expectations of the international community.

Aurel Braun informed the Committee that given Russia's past and its current institutional arrangements, a Pinochet-style government would be inappropriate. Joan Debardeleben noted that the question was moot since Russia was not China and the sequence of reforms could not be reversed. Vladimir Popov told the Committee that institutional strength, not the form of government, is the key. He noted that there were relative economic successes among both democratic and authoritarian post-Soviet states, with the criteria for success being the ability to regulate effectively. John Young emphasized the importance of having clear rules when discussing investment at the local level. Hans-Martin Boehmer stressed the importance of rule of law and transparency.

1. Reforming the Legal System

The Committee heard from witnesses that Russia's legal system remains in a state of transition. The list of challenges that the system faces is long: major areas of law are incomplete; there is a need to streamline the legal system and to complete the task of harmonizing the often conflicting laws that exist between the different levels of government; the judiciary lacks independence and specialization; and the state needs to protect property rights through the clarification of contract law and the enforcement of business contracts. According to Peter Solomon, Russian courts lack the critical funding mechanisms required to enforce decisions, a gap that renders them much less effective than they should be. "To be sure, the full realization of these achievements has been hampered by the underfunding of the courts by the federal government, which has allowed regional and local governments, and even private firms, to become unofficial sponsors of the courts, potentially threatening their new-found independence."

Moreover, as Aurel Braun informed the Committee, judges are "generally poorly trained, badly paid and have a rather low social status. They continue to exhibit the old Soviet reflection of looking for political direction and guidance for judicial decisions. Consequently, the general population has little faith in the probity and effectiveness of the judicial system, and the business community even less so."

Organized crime may remain a large factor in doing business in Russia, although the evidence tends to be anecdotal. Stories of Russian or Western investors being forced out by violence or threat of violence are common, but largely undocumented. What can be stated is that there are many murders in Russia, including an unusually high proportion of bankers. Many of these murders are alleged to be part of organized crime. However, the Committee heard no evidence of concrete or documented cases.

Notwithstanding the above, there is a need to deal with organized crime, a problem that has often rendered property rights meaningless. One solution would be to have the police actually provide protection from physical threats. Without adequate protection, investment will likely suffer and the desired economic efficiency not be attained.

The issue of corruption arose frequently during the Committee's deliberations. Corruption itself is an awkward concept in the Russian context. A decade ago, the Soviet economy was characterized by apparently contradictory elements, capitalism and a market economy were illegal, and individuals used access to public resources as coin. "*Blat*" approximately translated as influence or exchange or favours, was important and remains so today. The line between what is and is not corrupt practice remains blurred.

Under Yeltsin, privatization (*privitatsia*) was known as *prikhvitatsia* ("grabbing"). Yeltsin's economic advisors, led by Anatoly Chubais, encouraged state managers and entrepreneurs (of whom some became oligarchs) to grab what they could. The thinking was that rapid privatization of the economy would create a class with a stake in maintaining a capitalist economy. However, the new capitalists also appear to have maintained the close, Soviet-based, connection of state officials and economic interests whereby trading influence was perhaps more important than trading goods. Once they had secured Russia's most valuable assets, capital flight became more prevalent than investment and growth as assets were transferred to more stable, Western environments.

At lower levels, the over-bureaucratization of the state, in combination with low wage levels and in some cases wage arrears, provided ample opportunity and incentive for corruption.⁵⁰

Increasing the salaries of police officers and other officials is one option that has been suggested to reduce bureaucratic corruption. Another approach would involve other countries, such as Canada, clearly demonstrating that no business can be conducted in an environment where corruption is rife. One Committee member remarked that the Netherlands had already made its foreign aid conditional on minimal levels of corruption within aid-recipient countries. However, a senior DFAIT official suggested that real progress in combating corruption would have to come from within.

50 Before Putin's aforementioned reforms of 2001, over one thousand different forms of licensing were required for small businesses. One was almost guaranteed to be in violation of something.

Undoubtedly, changing the performance of judges and more generally enhancing the implementation and enforcement of laws will require considerable investment by the Russian government. Many witnesses who appeared before the Committee argued that there is an urgent need to establish and strengthen the rule of law,⁵¹ and in this way promote the elimination of corruption.

Peter Solomon outlined some of the steps that Russia has taken toward establishing an independent judiciary in Russia. One such step was taken in 1991, when an appointment to the bench was deemed an appointment for life. Judges felt that this marked an important stage in granting them the necessary independence from the state that is required for a truly independent judiciary. However, many judges started their careers as police officials or procurators. They have a conditioned interest to see the courts as a place where criminals are prosecuted, rather than where citizens are tried. Also, as elsewhere in Russia, career paths and political networks connect many in the judiciary with political figures, and judges see those figures as important sources of support. Many judges receive much of their compensation in the form of perks or extras. The Putin government has also made strengthening the accountability of judges a key objective, even though, as Peter Solomon argued, “there is a lag of public perceptions behind changes in reality.”

Janet Keeping felt that some progress had, in fact, been made with respect to both “substantive legal change” and “reform of the judiciary.” She informed the Committee of an important development involving new production-sharing legislation, designed to provide a special Western-style legal framework for foreign investors in mining, oil, gas and other industries requiring large-scale, long-term investments. Professor Keeping also mentioned the provision of funds and other resources by the Russian government to support and augment the independence of the judiciary.

Finally, the Committee was informed about problems with the laws of Russia themselves. They remain confusing and contradictory, particularly in cases when federal and regional laws conflict. John Young cited a case of a jurisdictional dispute between a municipality and a governor concerning whether or not the mayor should be elected or appointed. The court was forced to rule that both laws were valid.⁵²

51 As Janet Keeping (Director of Russia Programs, Canadian Institute of Resources Law, University of Calgary) informed the Committee, Russia lacks the tradition of rule of law, a tradition respecting the importance of the individual. Instead, there has been more of an emphasis on the collective.

52 John Young also noted that this decision was not as “crazy” as it first seemed. The court sent the issue back to the political authorities where it belonged.

Professionalism and legal interpretation remain at issue. Police and security forces have not always shown a proper appreciation of the statutes to be enforced. It is to be hoped that as the state loses more cases better application of the laws will follow.⁵³

2. Reforming Regulation and Reducing the Size of Government

Business in Russia has long been stifled by the existence of outdated and often inefficient and counterproductive rules and regulations. For example, over 80% of Russian retail products and services must be certified by the government and, as Keith Bush informed the Committee in Washington, the number of licenses required of business remains high. Regulatory requirements need to be simplified. Reducing the regulatory burden could also help bring criminal activity under control and reduce bureaucratic corruption.

The government's current de-bureaucratization initiative aims to reduce the involvement of the bureaucracy in the economy. It is hoped that this regulatory and administrative reform will reduce the potential for official corruption and encourage the development of entrepreneurial activity, as the administrative barriers that hinder domestic firms from investing in the Russian market are removed. Foreign investment should also increase as entry into the Russian market is simplified. On the negative side, the government's initiative has encountered stiff opposition in the Duma, with the result that the original set of new laws restricting the need for government licences has already been watered down.

3. Streamlining the Tax System

President Putin has pushed through a liberal tax reform that is a noticeable improvement over the previous regime. Russia has made a bold move to a flat tax system, in which the rate of tax levied on individuals' income has been lowered to 13% from the previous range of 12-30%. The rate of corporate taxation has been dropped from 34% to 24%, and from 40% to 24% for tax on profits. The authorities are also contemplating a reduction in the value-added tax (VAT), perhaps down from 20% to the 17% mark. These and other measures to reduce and simplify the tax system were intended to help attract investment, reduce capital flight and sustain economic growth.

The new tax regime was also designed to prompt the return of millions of tax-evaders from the country's underground economy. Historically, the Russian tax system has imposed a severe burden on business and contained serious distortions emanating from individual tax preferences, varying tax rates, and an uneven application of tax laws. Full compliance with all elements of the system entailed an extremely onerous tax burden on firms. Therefore, it is no wonder that companies had been evading taxes in increasingly sophisticated ways. Many smaller firms were simply not paying the required taxes, and larger businesses frequently falsified their returns.

⁵³ See Peter Solomon's comments in the section on judicial reform.

Finally, imprecise drafting of Russian tax laws combined with ill-defined terminology and publicly unavailable tax provisions had, over the years, provided tax inspectors with a large margin of discretion. The Committee believes that this discretionary power has to be lessened for Russians to display more confidence in their tax system.

4. Revitalizing and Restructuring Industry

With regard to real gains in productivity and output, it is evident that Russian manufacturing is having great difficulty transforming itself into a competitive producer. According to Keith Bush, Russia's manufacturing strengths are concentrated within the arms, space and science industries. Many of the problems faced by manufacturers are rooted at the local level: owners, managers and workers are faced with disincentives to change; difficulties abound in acquiring and maintaining needed inputs; and one is often faced with local political or elite interference. The newly adopted labour code may help alleviate some of these rigidities, particularly in enabling managers to dismiss workers for the purposes of restructuring.

The average age of Russian manufacturing plants and equipment is three times higher than the OECD average, and 70% of it is more than 10 years old. To update or replace it will take hundreds of billions of dollars. It is not yet clear where the necessary capital will come from. Without a sustained increase in the rate and volume of investment, the recent growth rate in GDP cannot be maintained. Exports are also likely to falter.

Sizeable restructuring of the dominant firms in Russia's industrial sector has not yet been done. Reform of the country's "natural" monopolies (e.g., electricity, gas, railroads), which are all key elements of Russia's economy, has not yet occurred, although a proposal for the restructuring of Gazprom continues to be floated.⁵⁴

Deterioration of the physical assets of these three industries has been a direct result of this failure to restructure. There remains considerable potential for abuse of market power, not only in Russia's utility infrastructure sector but also in the manufacturing sector. However, any decision to reform these monopolies would be politically unpopular owing to the likelihood of a significant rise in the cost of basic requirements such as electricity.

54 A new management team was installed at Gazprom November 2001, under Chief Executive Alexei Miller. According to Michael Lelyveld, "So far Putin and Miller have made little difference from their predecessors in altering relations between Gazprom and the government" and Gazprom's ability to resist an erosion of its power remains "a mystery." It may simply be too big or too strong. "New Hope for Gazprom reform?" *RFE/RL*, 21 February 2002.

5. Strengthening the Domestic Financial System

Keith Bush informed the Committee that the Russian banking system was in dire need of reform. The country's 1,300 banks do not undertake the usual role in a market economy of providing firms and individuals with the necessary liquidity that they may require. As Ron Denom (Senior Vice President, SNC Lavalin International) mentioned, savings do not tend to accumulate within the Russian banking system since individuals no longer have confidence in it. Instead, most Russian banks are in-house vehicles used by large firms to channel money, often out of the country. The Committee was informed that while the larger state banks are doing a better job of getting into the savings and loan business, their guaranteed loans are crowding out the private banks.

Without a reliable and stronger banking sector, many individual Russians will continue to hide away their "mattress money." Structural and regulatory reforms are needed to give confidence to both domestic and foreign investors.

6. Reforming the Agricultural Sector

Patrick Armstrong presented the current state of affairs in Russian agriculture when he said to the Committee that during the past 10 years, "nothing has happened in agriculture. No one has any idea of what to do. Unfortunately Russian agriculture has reached a level where there is no solution to the problem." Equally graphic was the statement from Senator Jim Tunney that Russia, while having 39 million dairy cows versus Canada's three-quarters of a million, generates only one-half of our milk production. He also informed the Committee that the Russian government "has no interest in agriculture." On a more positive note, the Committee was told that both Russia and Ukraine have enormous, albeit yet unrealised, potential "to feed the world".

How might Russia be able to strengthen its agricultural sector? According to Senator Tunney, it is evident that a significant degree of investment in the sector is required for its modernization. Another possibility is to establish private land ownership, although Patrick Armstrong expressed doubts that privatization was the appropriate policy action to take. A proper rural land code, outlining everything from mortgage rights to rules on land use, has not yet been fully implemented, and strong and vested interests remain opposed to such a code.⁵⁵

7. Modernizing Russia's Infrastructure

After almost a decade of free enterprise and democracy, Russia remains encumbered with an economic infrastructure that continues to decay. According to John Young, infrastructure development, especially roads and railways, is "in desperate need of

55 The new land code applies only to urban and commercial land.

attention throughout Russia.” Larry Black was even more specific, pointing to a dearth of public investment in roads, railway rolling stock and switching equipment, bridges, housing, the electrical power grid, oil and gas pipelines,⁵⁶ the water supply, health care and agricultural equipment. He told the Committee that a mere 5-8% of Russian businesses possess what we consider to be modern technology and that, according to the Russian Minister of Emergencies, Russia risks having to deal with a series of technological disasters. Senator Tunney described the state of infrastructure in the Russian oil and gas industry as well below standard, noting that “refineries are broken down, their fuel is not properly refined, pipelines are broken and sometimes they are pumping raw oil through a six-inch pipe.” Finally, Ron Denom used IMF data to point out that Russia will require over \$2 trillion of investment over the next 20 years to modernize its production facilities, infrastructure and workforce.

8. Other Reforms

The Committee was made aware, in passing, of other reforms that could prove useful in Russia’s efforts towards reform. These include: patent reform; the lowering of barriers to trade; and the establishment of a central business and land title registry.

56 Gazprom cannot accumulate capital for this task since Russia holds domestic natural gas prices below world prices.

RUSSIAN SECURITY AND FOREIGN POLICY

Testimony on Russian military affairs and foreign policy comprised a relatively small portion of the evidence heard by the Committee. That having been said, recent developments related to the post-September 11th war on terrorism and to NATO have placed security and foreign policy issues back on the front burner.

A. The Military Situation

The Committee heard testimony that the Russian military does not pose the security threat to the West as did the Soviet regime. Russia's military infrastructure is critically underfunded and the condition of the armed forces is miserable. To quote Larry Black: "Quite frankly, Russia does not have the military to defend itself against anybody." The protracted tragedy of the sinking and raising of the *Kursk* has become symbolic to many Russians of the decline of their military forces.

It is estimated that almost 25% of Soviet GDP was required to maintain the Soviet military. The smaller Russian economy has fewer resources to offer. Whereas the United States has a military budget of some US\$396 billion, Russia's 2002 estimated expenditure is US\$60 billion.⁵⁷

The Committee was informed that of the military resources allocated, sometimes only about 50% of the total are actually delivered. Public statements from senior Russian military personnel in 1994 estimated troop numbers to be at 40-50% of the paper number. Materiel has been scrapped by some 60%, flying has been reduced by a quarter of what was previously designated for flying time (to 30-35 hours a year) and seventy percent of combat training exercises has had to be eliminated. As well, active top fighter squadrons were paying for their fuel by taking wealthy Westerners on \$5,000 joy rides. According to Dale Herspring (Professor, University of Kansas), more recent statements on naval and tank units echo the same message.

It is also worth noting that the Committee heard evidence stating that Russian soldiers are underpaid and poorly trained. As both Dale Herspring and Murray Feshbach noted, the conscript army has difficulty finding healthy recruits.⁵⁸ Morale has been undermined by harsh discipline and hazing, according to Fiona Hill. Plagued by poor pay, the NCO

57 Center for Defense Information (www.cdi.org). Comparative military expenditures are extremely difficult to gauge due to varying national accounting methods. For comparison, CDI lists the Canadian expenditure for 2001 at US\$7.7 billion.

58 In a statement dated 18 April 2002, President Putin reaffirmed his pledge to gradually transform the military from a conscript to a volunteer force but admitted it was unclear how long the reform would take. Russian defence officials estimate the transition will cost US\$5.7 billion and be done by 2010, but Putin is calling for a more rapid completion because Russia's poor demographic and health situation will cause the number of conscripts to be cut in half by 2005.

ranks (the backbone of any military) are, often by necessity, dealing in the black market. Some of the apocryphal tales of Russian soldiers selling military equipment may be founded in truth.

Notwithstanding the above negative comments, the Russian defence industry remains viable. Indeed, it is a world-class competitor. Ironically, noted Dale Herspring, military sales go abroad to earn currency exports while the Russian military cannot afford to buy Russian weapons.

The condition of repair of Russia's nuclear weapons and other weapons of mass destruction, as well as that of their command and control systems is of serious concern. Accidental nuclear explosions caused by poor maintenance or by misidentified targeting could occur. The environmental toll of poorly maintained nuclear weapons could prove grievous. One fear that predominated with the sinking of the *Kursk* was the effect its nuclear reactor might have on Arctic waters and northern coasts.

Canada has for decades taken a lead role in addressing the dangers posed by the proliferation of weapons of mass destruction. In a world now preoccupied with the threat posed by terrorist activities, one of the West's greatest fears has been newly heightened, namely the migration of nuclear, biological or chemical weapons, along with the expertise required to put these weapons to use, to the highest bidding terrorist organization.

B. Military, Foreign and Security Policies

The President seems aware that reorganization of the Russian military is required. It is necessary both to do more with less and, according to Dale Herspring, to remove conflicts and assign priorities within the Soviet General Staff. In this regard, the Committee's attention was directed to the new military and security doctrines of Russia.

Patrick Armstrong suggested that the current military doctrine would soon be replaced. It runs against the published *Concept of National Security* (see below), particularly in promoting the safeguarding of Russia's military as the most important role of security planning. Furthermore, there have been public disagreements between senior staff as to which components of the Russian forces – strategic or conventional – should take priority when the inevitable cuts come. According to both Larry Black and Patrick Armstrong, the prediction is for a smaller, more flexible conventional military and for significant cuts in strategic forces. Military defence will therefore rely more heavily on strategic forces than on a large standing army. Should this be the case, Ballistic Missile Defence (BMD) issues stand to trouble Russian military planners.

The Committee was informed that military doctrine is much more of a planning document in Russia than in the West, and that there have been six military doctrines in the past 10 years. Traditionally, planning has been initiated by the military, and it is up to

the political powers to provide the resources. President Putin has upset this procedure by placing the planning process under civilian control, most notably through the appointments of Mr. Sergei Ivanov (a former FSB/KGB colleague of President Putin's) to the Ministry of Defence and a less-noticed appointment of a new Deputy Defence Minister of Finance. Minister Ivanov was appointed shortly after completing a review of military planning for the Security Council of Russia, the country's Cabinet-level military-political planning body. Dale Herspring stressed that this decision would cause civil-military friction and make for a difficult adjustment for the Russian military mindset.

Patrick Armstrong and Larry Black both brought to the Committee's attention the new *Concept of National Security* put forward in 2001. The *Concept* is the primary expression of Russia's and President Putin's view of the world. Its first element is the recognition that the primary concern for Russia's security is the country's economic weakness. To quote the cover page of the *Concept*: "Russia's national interests may be assured only on the basis of sustainable economic development. Therefore Russia's national interests in economics are of key importance."

With respect to specific threats, Russia does maintain a few key priorities. The first is the fight against international terrorism.⁵⁹ The second is improving stability around Russia's borders. The third is to seek an alternative to the "unipolar" world, code for concerns over American dominance of international affairs. Patrick Armstrong suggested that Russians oppose American dominance in part because they value the idea of a healthy balance between Great Powers and in part because it represents a diminution of Russian international prestige.

C. Foreign Policy and Domestic Opinion

The Committee was informed by Stephen Grant that Russians believe in the importance of their role on the world stage. This importance illustrates a major conundrum for Russian politics – whether Russia is a Western country or whether Russia should plough its own furrow in the world. Overwhelmingly, Russians see themselves and their state as comprising their own separate entity in the world. They do not see the West as inimically hostile, yet neither do Russians identify Western interests as their own.

Views on the West are also inextricably linked to domestic transformation. Elements of the Russian polity see transformation to a liberal-democratic state as a betrayal of Russian identity. Others identify the difficulties of transition with a Western strategy to weaken Russia. As mentioned previously, many others link the personal difficulties of so many Russians during the present transition to Western policies, or identify Russia's current politics and condition as the results of democracy. Many witnesses informed the

59 Readers are reminded that the *Concept* was published *before* 11 September 2001 attacks against the World Trade Centre and Washington. In the Russian context of the time, this can be considered code for activities in Chechnya.

Committee that this domestic factor was a limitation on Russia aligning itself with the West. If that is so, the prospect of Russia becoming a strong pillar supporting the liberal-democratic international order in the manner of Germany or Japan is a long-term one.

Emil Payin testified that there is also potential for a nationalist backlash against the West. He explained that many Russians hold the view that their country has changed and that it is now a "good country. The West, according to this sentiment, needs to recognize this. Therefore, criticisms by the West of Russian practices appear to many Russians to reflect an inability of the West to change its attitudes toward Russia.

For President Putin, foreign policy represents a challenge as well as an opportunity.⁶⁰ Russia's long-term viability as a Great Power requires co-operation with the West. Yet his popularity might be in large part based on restoring Russian prestige and acceptance as measured against Western policy interests. Russian actions at home that cast doubt on Russia's credibility as a democratic state undermine his efforts to develop closer ties with the West. In turn, closer engagement or co-operation with the West, particularly in areas associated with domestic reform such as social policy, undermines his position at home. Such inherent contradictions act as a paradox that constrains President Putin's ability, if that is his intent, to bring Russia into the Western fold.

D. General Foreign Policy Actions

Pragmatism is therefore reflected in the overall thrust of Russian policy. As Gene Fischel observed, Vladimir Putin is a pragmatist. President Putin's Russia has sought opportunity in many directions, including a change in its previously lukewarm relations with East Asia. For example, the country has signed a new treaty with China, and there has been a warming of relations with Japan, noticeably over the thorny issue of the Kurile Islands.⁶¹ Russia has also engaged actively in re-establishing ties with key relationships from the Soviet era.

One area in which Russia has retained somewhat of a "sphere of interest" approach is in the republics that comprise the former Soviet Union. Witnesses acknowledged Russia was actively promoting regional solutions across the Commonwealth of Independent States (CIS).⁶²

60 The challenge is to turn strategic, pragmatic interests in co-operating with the West into a longer-term engagement and partnership that Russians will accept.

61 The Soviet Union declared war on Japan 8 August 1945, after the dropping of the first atomic bomb. Soviet troops occupied these islands, known in Japan as the Northern Territories, on 28 August 1945. Japan considers their incorporation into the Soviet Union, and their present status as part of Russia, to be invalid.

62 The Commonwealth of Independent States (CIS) comprises 12 post-Soviet republics. The Baltic States did not join. The Russian economy is based on inputs from all 15 former republics. Uzbek

Larry Black pointed out that the CIS is a priority for Russia. Within the CIS, Russia and the four members politically closest to it - Ukraine, Moldova, Kazakhstan and Belarus - have moved from a union of five to a serious economic community. There is also the Shanghai Five initiative in the Far East with the eastern Central Asian States and China.⁶³ Russia has also continued to build and intensify its traditional relations with India and Iran. Both countries are strategically important and represent potential trade partners of promising significance. Sergei Plekhanov advised the Committee that Russian stability is important to Eurasia and therefore important to the West. The Committee believes that Canada has a role to play in encouraging stable relations between Russia and its neighbours. We must also take heed of the words of Fergal O'Reilly who noted that Russia may welcome Western partnership and involvement with Russia in this region, but that it desires to limit Western involvement to short-term and discrete actions.

E. NATO

When the Committee initiated this study, Russia had distanced itself from its closer cooperation with NATO of the 1990s. Russia had disengaged from aspects of the Partnership for Peace (PfP) program and was in disagreement with NATO policies in the Balkans, particularly NATO operations in Kosovo. NATO expansion also concerned Russia because the inclusion of Central and East European states brings NATO to Russia's borders. The Committee's report – *The New NATO and the Evolution of Peacekeeping: Implications for Canada* – dated April 2000, commented that, "It is not clear to all (Committee members) that enough is being done to involve Russia."

Since then, much appears to have changed. An obvious catalyst to change was the warming of relations between Russia and NATO created by President Putin's immediate offers of Russian assistance after the September 11th attacks on the World Trade Centre.⁶⁴ However, there were indications that Russian policy was seeking a more cooperative, pragmatic approach to NATO before the attacks. According to Larry Black, speaking in the fall of 2001, the Russians are "coming back" to NATO, but in a limited way. Professor Black indicated that they were (at that time) seeking cooperation, not partnership.

Also at that time, the potential inclusion of the Baltic Republics (Estonia, Latvia and Lithuania) in the round of NATO expansion to be considered in 2002 was problematic for

cotton was planted to feed Russian textile factories. Northern, industrial Kazakhstan is almost entirely Russian in population. Also, the external borders of Russia were internal borders to the Soviet Union. In 1991, the international border between Ukraine and Russia, or between Russia and Tajikistan, had the infrastructure of the border between Manitoba and Saskatchewan. Most of Russia's border posts were, in essence, along the external boundaries of its neighbours. There is also a virtual rouble zone. Economic announcements by CIS states in the early 1990s placed strong pressure on the rouble. Russia is the largest, richest CIS state in that it has the resources and leadership that the others do not.

63 The five include China, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Russia and Tajikistan.

64 See section on events since 11 September 2002

Russia. It is potentially difficult for Russian pride to accept former territory of the USSR into NATO. Strategically, the Baltic States bring NATO to the very door of European Russia. Of greatest concern to Russia, NATO would completely surround the vital Russian military base of Kaliningrad.

However, recently these issues have appeared to matter less to Russian policy than the overarching goal of securing positive cooperation with the West, as articulated in the *Security Concept*. Recent NATO-Russian goodwill has culminated in the 14 May 2002 announcement of a “new partnership” to form a NATO-Russia Council. The Council will set joint policy on specific issues, to include: counter-terrorism; nuclear, biological and chemical weapons proliferation; missile defence; peacekeeping and management of regional crises; civil defence; search and rescue at sea; promoting military cooperation; and arms control. The agreement was signed 28 May 2002. The working details and practices of this new agreement remain to be worked out.

However, not all in Russia favour closer cooperation with NATO. While the political leadership sees value in working closely with NATO, Russian public opinion appears to be lagging behind somewhat. In a poll released the same week as the May 14th NATO-Russia Council announcement, a slim majority of Russians indicated they distrusted NATO.

F. Russian–American Relations and the Effects of September 11th

A primary foreign policy area presented to the Committee before September 11th 2002, was the state of American–Russian relations under President George W. Bush. The Committee’s trip to Washington unveiled considerable evidence that American foreign policy had not been much engaged with the question of Russia during the first months of President Bush’s administration. Indeed, most witnesses in Washington concurred with Keith Bush’s statement that U.S. foreign policy was still unformed on the Russian question. It was also noted that friction and unclear lines of authority in President Bush’s cabinet may have had a leading role in creating this indeterminacy.

One issue that dominated Russian–American relations during President Bush’s first months in power concerned the American president’s determination to press ahead with a BMD system. For Russians, this determination symbolizes the problems with a unipolar world. It would be fair to say that Russia does not see the proposed BMD as a direct threat.⁶⁵ Rather, it is the capacity of the United States to act unilaterally that causes anxiety. Larry Black informed the Committee that the BMD announcement “stifled” Russian military planning, while Dale Herspring observed that the issue created a

⁶⁵ In a statement dated 13 December 2001, President Putin described the December 12th announcement by the United States that the U.S. would withdraw from the Anti-Ballistic Missile Treaty a “mistake” but “not a threat to the national security of Russia.”

quandary at precisely the time when the Russians thought they had adjusted their forces to new situations.

The American attitude was apparently not helpful in relations on this issue either. BMD is very important, symbolically, to Russian-American relations. As Sergei Plekhanov put it, President Bush's handling of the situation was telling. Russia was not treated as an equal partner in this matter.

This attitude may have been at the root of Russia's views on abandoning the Anti-Ballistic Missile (ABM) Treaty. The Russian position has always been that the treaty creates a greater guarantee of stability than does BMD. How the issue is discussed publicly may revolve more around how Russia perceives its own voice and position on the international scene, rather than the technical practicalities of a BMD system itself. That being said, most witnesses have agreed that in the end the Russians will compromise on BMD and use the issue to drive a hard bargain on related foreign policy and technical assistance issues.⁶⁶

However, current reports seem to indicate that whereas American foreign policy towards Russia could be described as indifferent before the attacks, there has now been a warming of official and personal relations between the two countries and their leaders. President Bush has expressed his appreciation for the unhesitating manner in which President Putin committed Russia to assist America. President Putin was the first foreign leader to contact President Bush after the attacks. In addition, Russia has provided intelligence reports and cleared the way for use of Eurasian air bases in the campaign against the Taliban in Afghanistan. Apart from the great benefit to warming Russian-American relations, President Putin's actions and Russia's co-operation in these issues reminded the United States that Russia remains important and that Russia's co-operation and goodwill are crucial to American policy in certain areas. In essence, Russia has returned, for now, to the fore of U.S. foreign policy making.⁶⁷

For Russia, the attacks have confirmed the priority given to anti-terrorism that was outlined in their *Concept of National Security*. They have provided a bridge to the West,

66 There have been very recent indications that Russia might commit to either replacing or renewing its current BMD systems – the original missile defences placed around Moscow and St. Petersburg before the ABM Treaty was signed. However, these indications may have more to do with the internal debates between various branches of the armed forces seeking funding and relevance during armed forces reorganization.

67 Very recent developments appear to confirm the trend of closer Russian-American and Russian-Western ties. Two significant announcements were made the week of 14 May 2002. One was a commitment to a much deeper and coordinated partnership between Russia and NATO (see NATO section above). The other was a U.S.-Russia agreement to make significant cuts to the deployed strategic arsenals of both countries. Political commentators have stressed that the political and symbolic importance of these two announcements outweigh any immediate material gains.

and President Putin has used this opportunity to attempt to create more political space domestically for the idea of pulling closer to the West.

However, it should be noted that not all of Russia is following in Putin's direction. Considerable elements of Russian society, media and government appear displeased with what they consider to be an acquiescence to American power. On the eve of the Bush-Putin summit in mid-November 2001, Russian politicians and political commentators were warning President Putin not to sell out Russia's interests in the cause of friendship. More recently, Western media have voiced caution regarding Russia's future. In particular, there have been warnings regarding Russia's "alignment" with the West and the future of Putin's reforms.⁶⁸ Certain Russian media have featured comments that are critical of the American forces, as well as Canadian, Australian and other allied forces in Central Asia. Some of the coverage, however, is aimed more at discrediting these allied forces by commenting on their local impact and habits rather than their strategic presence.

The delicate balance President Putin has to maintain in Russia's relations toward the West is placed under pressure by the current campaign against terrorism. President Putin's popularity was based in part on fighting the war in Chechnya. Western states have previously expressed concern over Russian actions in Chechnya. Inter-governmental and inter-parliamentary organizations censured or suspended their Russian members or Russian counterparts. Fiona Hill emphasized the fact that Russia has been careful to represent this as a secessionist problem, not an anti-Islam campaign.⁶⁹ Key countries such as China and Iran appear to accept this explanation.

A desire for American co-operation against terrorist activities had been previously expressed by Russian officials, and the Committee was informed that visible results from such co-operation would obviously assist President Putin in his fight to rid Russia of terrorism. However, the recent move by the United States to put military advisors in Georgia, just kilometres across the border from Chechnya, is disquieting to some Russians in that it represents a unilateral action that sees American soldiers operating in "Russia's sphere of interest".

Potentially compounding the Georgian issue in U.S.-Russia relations recent economic conflicts with the United States regarding steel and poultry tariffs.⁷⁰ U.S. anti-dumping measures could cost Russia an estimated US\$2.2 billion. The timing of these actions could appear to Russians as thoughtless at best, or even worse as deliberate.

68 Martin Sieff, "Experts Fear For Russia's Future," UPI Newswire, Washington, 21 March 2002.

69 Islam is an official religion of Russia.

70 In an irony probably lost on the Russian public, when Russia's first Foreign Minister, Andrei Kozyrev, was interviewed in 1991 about how he foresaw the future of Russian-Western relations, the pro-Western Kozyrev announced that his ambition was for Russia to reach the position where it could engage in trade disputes with the United States instead of military ones.

With regard to questions of democracy and Russian identity, Russian co-operation with the West on the issue of terrorism provides another impetus for those who see in democratization a threat to Russia as a great power, and democracy as an outside imposition designed to weaken Russia. Overall, there is concern among political analysts in the media and within the academic community that the “war against terrorism” will provide an issue that allows anti-reform forces to coalesce into a powerful opposition to the President’s reform policies.

Patrick Armstrong, in a written submission to the Committee, identified two trends in Russian thinking on the subject of Russia’s position in the world. The first view holds Russia to be a Great Power whose authority is held by those who profited in Communist days. These beneficiaries of the Soviet legacy have been quite vocal over the past 10 years in raising various issues such as encouraging that Russia form its own “pole of attraction”; embracing relations with old friends such as Iraq or Cuba and, most recently, objecting to American military presence in Georgia and Central Asia.

According to Mr. Armstrong, these voices do not have “a good view of reality.” There are many of them, but they do not have a defined program. Their views are largely nostalgic and unhelpful in building real strength against the United States. For example, trade with Iraq would hardly rebuild Russia’s economy, and the diplomatic cost would presumably be large.

He terms the other view, which is held by President Putin, as one of “integration” with the West. It is thought that this vision will succeed for the very reasons sought by those who wish to re-establish Russia as a Great Power, namely for reasons of strategic national interest.

Mr. Armstrong went on to note that the benefits for President Putin’s strategy are becoming, or soon will be, tangible. Russia is getting better coverage in the West and President Putin’s reforms are also receiving long-overdue recognition. There is movement toward Russia’s accession to the WTO, and the Bush administration is pushing for the end of the Jackson-Vanik Amendment, a hold-over from the Cold War.⁷¹ Moreover, Germany and Russia have reached agreement on that part of the Soviet debt that Russia assumed, and relations between Russia and the European Union are progressing. Finally, a new relationship between Russia and NATO is being constructed.

All of the above are the results of President Putin’s pro-Western, pragmatic, and strategic foreign policy. It can be seen as one that is based on mutual interests and not on

71 The Jackson-Vanik Amendment was attached to the 1974 U.S. *Trade Act*. It effectively denies unconditional normal trade relations to certain countries, including Russia, that had non-market economies and that restricted emigration rights. Removal of this amendment would allow the United States to extend Most Favoured Nation (MFN) status to Russia.

expressions of mutual values.⁷² As Patrick Armstrong noted, “We can therefore see how wrong it is to say that Putin has changed his behaviour and chosen a pro-Western course. He chose a pro-Western course a long time ago. It’s we who have changed.”

72 The above statement is not meant to deny that common values exist.

CANADIAN INVOLVEMENT IN RUSSIA

Long-standing ties exist between Canada and Russia. We share a passion for hockey perhaps unrivalled by any other two countries, a passion storied and documented over the years to provide defining moments in each others' popular culture and history. We maintain a common understanding on Northern issues and on natural resource development, as well as on what it means to manage the two largest countries on earth. There have also been long-established links on issues of agriculture and agricultural assistance. Finally, there has been a perception on the part of Russians that Canadians have always viewed Russia with a nuanced understanding.

With Russia presently at a major crossroad in its history, the country represents new possibilities and challenges for Canada. The witnesses who appeared before us provided thoughtful suggestions and examples of what Canadian policy toward Russia might consist of. They are commonsensical and offer a roadmap for future relations under which both countries stand to prosper.

The Committee returned from its Washington fact-finding mission with the phrase "patient engagement." Above all else, the Committee believes that Canada should be taking a long-term view with respect to how it sees its relations with Russia.

Canada was also urged to move its orientation away from Moscow and St. Petersburg. The advice that expert witnesses had to offer Canada was that Russia is more than Moscow, St. Petersburg and a few other industrial centres. Lorne Cutler noted that while Moscow contains international corporate headquarters and is the country's centre of banking and commerce, and while it contains a wide variety and quantity of shops that can compete with those of the world's greatest cities, the rest of Russia⁷³ is a world away from the wealth that the capital has to offer. Indeed, many observers have overlooked the majority of Russia owing to the extreme centralization of certain powers in the Kremlin as well as to a natural interest in the new President.

Regarding any Canadian offer of support to Russia, our country enjoys the advantage of being considered by Russia to be a relatively neutral country. Peter Daniel observed that Canadian advice is seen as technical, not ideological or political. Moreover, as Sergei Plekhanov noted, Canada remains well regarded by the people of Russia themselves. However, the Committee was also informed that Canada should raise its profile in the country. Outside of hockey, most Russians hear little about Canada and have little conception of it. More could be done in this area.

73 St. Petersburg is of course an exception. While still Russia's second most important city and doing comparatively well, it was nonetheless described by Mr. Cutler as a step down from the standards of Moscow.

A. Assisting With Reforms

Since the creation of the Russian Federation in 1991, Canada and Russia have been engaged in cooperation and exchange at all levels: intergovernmental, parliamentary, cultural, academic and within the private sector. We have been active in promoting economic reforms in Russia, largely through the Canadian International Development Agency's (CIDA) extensive program of technical cooperation.

To this point, Canada has committed a total of over \$130 million to more than 250 technical cooperation projects in Russia. In the 2001-02 fiscal year alone, it was expected that \$22 million would be spent on roughly fifty bilateral aid projects. One can add to this amount funding provided through regional programs.

This cooperative effort has focused on two key economic areas: assisting Russia's transition to a market-based economy as well as facilitating Canadian trade and investment ties with Russia. During the first years of the bilateral aid program, the primary objective was to support the reform process in place and to attempt to ensure a rapid period of transition. More recently, aid efforts have been focused on helping promote reforms to the Russian tax code, dispute settlement and contract enforcement procedures, as well as developing policy frameworks for resource development.

On the last point, CIDA has been instrumental in providing energy policy advice to Russia. Neil McIlveen (Director of Analysis and Modelling Division, Natural Resources Canada) and Janet Keeping provided Committee members with a detailed description of the Legislative and Regulatory Initiative that they either had been (Neil McIlveen) or were involved with (Janet Keeping). The essential objective of this technical cooperation project was to assist Russia in its quest to reform its oil and gas management regime.

Notwithstanding these important contributions, several witnesses suggested that Canada could do more to support Russia in its efforts at reform. DFAIT officials, in their first appearance before the Committee in 2000, suggested that deeper technical cooperation could be provided in tax, banking, property and sector-by-sector reforms. James Gillies argued that almost all of the CIDA funding to Russia should be reallocated to institutional reform/structural change, given that achieving reform is a long-term task. This view was also shared by Sergei Plekhanov, who felt that Canada should employ its wealth of experience and practice in nation-building to help Russians rebuild their state. He advocated a policy of "strategic engagement" with Russia, arguing that the worst thing to happen would be for that country to slide back into a state of isolation or semi-isolation.

After providing technical support to Russia for over 10 years, CIDA has concluded that it is preferable to remove itself from short-term projects. The agency has recognized the need to shift gears with respect to its strategy for Russia. Peter Daniel informed the

Committee that the aid agency was attempting to develop a new, more focused⁷⁴ country program framework that would be better coordinated with those of other donors and whose principal objectives would be to enhance governance and civil society within the country. What is essentially required, he noted, is “patience and a long-term commitment to generate a sustainable reform in the way the government operates and in the development of a market economy and of an active civil society which is a full participant in the democratic process.” The Committee, convinced of the merits of these suggestions, recommends:

Recommendation 1:

That the Government of Canada incorporate as the guiding principle of engagement with Russia a consistent, continuous, coherent, long-term (i.e., 5-10 years) view towards Russian political and economic transformation. As a key component of Canadian engagement with Russia, Canadian International Development Agency policy should be adjusted to a) meet the above principle and b) significantly boost technical assistance available to Russia from the current \$22 million.

In turn, governance could be improved in two ways. First, one should help create a positive enabling environment for an effective market economy by supporting the financial, legal and judicial systems of the country. The second tool for enhancing governance is to devote attention to a number of key elements such as federalism, corporate governance, the restructuring of the public sector and Russia’s integration in the global economic system.

According to DFAIT officials appearing before the Committee, it is important for Canada to identify strategies that promote the rule of law within Russia. A number of other witnesses, notably Aurel Braun, Peter Solomon and James Gillies, called on Canada to provide more technical support to assist Russians in reforming their judicial system. This aid would be on top of CIDA’s Canada-Russia Judicial Partnership program, which provides support to all three categories of courts within Russia’s court system (the arbitration courts, dealing with business and commercial disputes; the constitutional court; and the courts of general jurisdiction including the appeal division). An initiative conducted through McGill University seeks to support Russia in its efforts to reform its Civil Code. Peter Solomon also advocated Canadian legal support to help improve the operation of the Russian federal system, through the harmonization of national and regional laws. He mentioned the possibility of providing legal training and education in Canada to Russian lawyers. James Gillies noted that aid channelled to a reform of the legal system would be “absolutely the best money that could be spent in Russia today.” Finally, Bohdan Harasymiv (Professor, Political Science Department, University of Calgary and Visiting Scholar, Kennan Institute, Washington, D.C.) told the Committee in

74 CIDA recognizes that its resources are spread out too thinly in Russia.

Washington that Canada should support Russian efforts to draft more specific laws against crime, with considerable emphasis to be placed on law enforcement. The Committee concurs with many of these proposals and recommends:

Recommendation 2:

That the federal government accelerate its efforts to support the reform of the Russian legal and judicial system, by supporting the training and education of Russian lawyers and judges and, where appropriate, by assisting in legislative drafting.

Many witnesses expressed the value of student exchanges. A good example brought to the Committee's attention was James Gillies' Corporate Governance Program at York University, which trains potential private sector executive officers from Russia. It will help in providing Russian companies with transparency and the sound practices investment and participation in international business require. One should also reiterate Peter Solomon's above-mentioned desire to train and educate Russian lawyers in Canada.

Angus Smith indicated that an important component of the RCMP's activities are the observer attachment programme, which conducts training in management, analysis and philosophy of policing. Our relations have primarily been in the area of training, particularly our international observer attachment program, in which Russian police officers cycle through RCMP divisions. Training packages for the region (Eastern Europe through to Central Asia) are also in development.

As Larry Black stated, if a generation of Russians can benefit from the positive experiences that Canada has to offer, both Russia and Canada will come out ahead. Patrick Armstrong reminded the Committee that the President of Russia that Canada will someday see is being educated today. However, such exchanges need careful screening and monitoring to ensure that the appropriate candidates are chosen solely on merit. We also need to develop a well-trained, Russian-speaking set of Canadian experts in Russia. To have Canadians consistently engaged in Russia is important, as Larry Black observed.

In education, Piotr Dutkiewicz gave examples of how Canada could be effective. He cited the provision of 100,000 primary textbooks that were snapped up, as new Russian equivalents can be hard to come by. However, Canada could do more in terms of improving educational resources in Russia.

There is no question that Russia is rich in scientific education and, to some extent, technical training. In other fields, however, the shortage of educated professionals is more obvious. Anxious to ameliorate this situation, and cognizant of the high value placed on sending Russian students to Canada, the Committee recommends:

Recommendation 3:

That the Government of Canada, through the Canadian International Development Agency, expand its existing program of sponsoring young Russians in all fields to come to Canada to study. CIDA funding should be reallocated to provide an increased number of scholarships to Russian students and to incorporate the appropriate best practices from other existing Canadian international education programs. Furthermore, the Government of Canada should use existing international education programs to develop a consistent base of Canadian expertise on Russia.

Two witnesses provided suggestions on how Canada could assist Russia in improving its agricultural industry. Senator Tunney held the strong opinion that CIDA provide funding that would go toward exploring the feasibility of introducing to Russia a modern, Canadian style dairy farm, to be used as a training centre for young Russian farmers. He also saw a need for the establishment of marketing boards similar to those operating in Canada. These would embody both a marketing and food distribution component. For his part, Larry Black advocated that Canada engage in greater cooperation in agriculture, by providing Russian farmers with the technology and equipment that cannot be procured elsewhere.

The Committee, however, also heard a different view on the use of certain forms of Canadian support to the Russian agricultural sector. Without the basic underpinnings of a market economy, CIDA considered it unwise to invest in development projects such as the previously mentioned model farm. As Peter Daniel observed, “basic agricultural policies are not in place. Privatization and registration of land and the ability of farmers to borrow against the land to get credit or to raise capital to improve their farms and their herds is not in place. There is no point in having one model farm if all of the other pieces are not in place.” The Committee, having heard the diverse views of experts on the value of agricultural sector support, recommends:

Recommendation 4:

That Canada actively support Russia’s reform of its agricultural policies and provide technology, expertise and information to Russian farmers.

Many analysts of the Russian economy have called for action to be taken to rectify what they perceive to be a deteriorating infrastructure situation. In his testimony to the Committee, Larry Black urged the Government of Canada to assist Russia in its rebuilding of infrastructure, roads and railroads. However, the Committee cannot support this suggestion, given the limited funds available. Retaining a focus on technical assistance and education appears to be a more effective solution given the financial circumstances.

In addition, witnesses from the Kennedy Centre urged that the West remove itself from the formal task of political party and political institution building. That policy has proved ineffective, and perhaps counter-productive if one looks at many actors in the Russian political system today. The policies of the past 10 years are implicated heavily by their connection with the current Russian elites.

Rather, they suggest direct involvement with NGOs and communities. This was echoed independently, by John Young, who also suggested that a direct local-to-local, regional-to-regional, approach be taken as well. Specific communities and regions in Russia and Canada, particularly northern ones, might have much to share. According to Mr. Young, the development of democracy through local government is perhaps best not handled through federal officials from either Canada or Russia.

This observation counters somewhat received notions of where Canada might be effective. CIDA and several witnesses pointed to the Canadian expertise in federalism as a natural fit with Russian needs. The Committee agrees with this, and is encouraged to see that Canada has several projects linked to the development of federalism in Russia. However, it is unclear whether Russian federalism fits fully the Canadian model of federalism, since restoring the power vertically is the anti-thesis of a Canadian separation of jurisdictions. Notwithstanding this last comment, the Committee is seized by the important contribution that Canada is making by assisting Russia in reforming its federal apparatus. More needs to be done, however. The Committee recommends:

Recommendation 5:

That Canada make available to Russia its experience in the organization of a division of power between federal and regional governments. In consultation with the Russian government, technical assistance should be provided in such areas as constitutional law and practice, federalism and the roles of different jurisdictional levels. Moreover, co-operation programs designed to assist in the training of municipal officers and to provide the Canadian experience on accounting procedures, administrative municipal affairs and provincial government should be offered.

B. Boosting the Canada-Russia Economic Relationship

It is no secret that the Canada-Russia economic relationship has not developed according to existing potential. According to senior DFAIT officials, Canadian firms scaled back exports and investments in the wake of the 1998 Russian financial crisis⁷⁵ and owing to the lack of progress in the banking sector⁷⁶ and in light of the country's deteriorating

75 Russian purchasing power declined as a direct result of the devaluation of the rouble.

76 Poor transparency lowered the availability of trade finance for Russia.

investment climate. Current trade and investment impediments include the existence of a high bureaucratic burden, resulting corruption, and an overall negative perception of the Russian market. On a positive note, Russia is presently undertaking to implement the necessary structural reforms that would attract and retain additional Canadian investment and trade.

Canada's exports to the Russian Federation remain at pre-1998 levels. Indeed our exports registered a steep decline as a result of the above-mentioned crisis (from \$379 million in 1997 to \$180 million in 1999), before rising back up to the \$200 million mark in the year 2000. Canada's top exports in 2000 included building materials, oil and gas equipment, tobacco and pork.

The situation in 2001 was even more favourable, as exports rose to the \$290 million level. To this number one can add another 25% to 30% to cover exports transhipped through third markets such as the U.S., Finland, Latvia and other European countries. Finally, Canadian services (e.g., infrastructure, energy, forestry, legal, mining) have also found a market in Russia, though estimates in these areas have proven difficult to obtain.

On the other side of the ledger, imports of goods from Russia totalled \$666 million in 2000, up almost 10% from 1999's figure of \$607 million. Raw materials (e.g., crude oil, precious metals, frozen fish, steel) account for the bulk of these sales into the Canadian market. On the other hand, 2001 numbers reveal a sizeable decline in imports to the \$361 million level.

From 1997 to 2000, Russia amassed a cumulative balance of trade surplus with Canada of over \$1.6 billion. Without a doubt, there remains considerable potential to make improvements on the export side. Russia continues to possess a resource-based economy that is considered to be a good match and target market for Canadian resource extraction, agri-food and the housing/construction material sectors.

The federal government is attempting to enhance access to the Russian market through three channels: the activities of the bilateral Intergovernmental Economic Commission (IEC);⁷⁷ accession negotiations on Russia's entry into the WTO; and negotiation of a new Foreign Investment Protection Agreement (FIPA). Yet as Vladimir Popov argued before the Committee, the Canadian trade presence is well below its potential and still more should be done to improve bilateral trade relations.

77 The IEC is a bilateral forum aimed at fostering trade, investment and the transfer of technology between Canada and Russia, as well as to advance key joint projects and address barriers to economic co-operations. Some of the trade obstacles that Canadian firms face in the Russian market include the existence of competing regulatory requirements, difficulty in obtaining information on these requirements, inconsistent application of customs procedures, and lack of transparency on changes in duties, rules, export tariffs and licenses. Canada has also used the IEC forum to advance reforms to the Russian tax code, dispute settlement and contract enforcement procedures, and policy frameworks for resource development.

On the investment side, the estimated value of the stock of Canadian direct investment in Russia totalled some \$423 million (2000), concentrated in the mining and oil and gas sectors but also found in other activities such as food services and high technology. While the Russian market continues to display considerable economic potential, and the encouragement of foreign investment is a stated priority of the Russian government, concerns over a lack of guarantees protecting Canadian investments in Russia have kept the total stock of investment below its potential.

Specifically, Canadian concerns in this area have included the existence of poor corporate governance, the complexity and uncertainty concerning domestic legislation, and a lack of effective recourse through the judicial system in order to resolve investment disputes. On the latter point, there remains great uncertainty surrounding the extent to which Russian parties and entities, especially government agencies, respect the contractual and other rights of non-Russian investors. It bears reiterating the point that there is an urgent need for a stable, attractive investment climate in Russia.

Several Canadian firms, active primarily in the natural resources sector, are involved in serious and expensive disputes with Russian companies that maintain ties to the Russian government or to regional governments. For example, Norex Petroleum alleged that it was stripped of its 98% ownership of the Russian oil company Yugraneft at a disputed shareholders' meeting to which armed gunmen were dispatched by the minority shareholder Tyumen Oil Co. to remove the foreign management team. While this issue does not represent a conflict between governments, it is one that has become politicized and, according to the Russian company involved, should be resolved within the legal system.

In an ownership dispute in the year 2000, Pan American Silver Corp. took a US\$38 million write-down of its investment in a mining project, in the process abandoning the project. These and other examples illustrate the lack of protection for foreign investors in Russia with respect to corporate governance and the rule of law.

A number of important, more specific suggestions for enhancing the bilateral relationship were provided to the Committee. On the critical issue of ameliorating investment protection, we were informed of the need to modernize the existing Foreign Investment Protection Agreement (FIPA) with Russia to include, among other things, effective enforcement mechanisms. The existing investment agreement signed in 1989 provides limited protection for Canadian investors compared to more recent NAFTA-type ones. Discussions on the development of an enhanced bilateral agreement for the promotion and protection of foreign investment (FIPA) continue. The Committee, dissatisfied with the slow progress in this area, recommends:

Recommendation 6:

That the Government of Canada accelerate efforts to complete a modernized Foreign Investment Protection Agreement with Russia. This agreement should incorporate transparent and effective enforcement mechanisms and include, but not be limited to: protection against arbitrary expropriation or expropriation without adequate compensation; certainty of title; surety of licenses; and a free cross-border transfer of funds.

Second, improving the rule of law in Russia would increase market access for Canadian firms and would enhance investment by our companies. Organized crime demanding protection money under threat of violence has been a problem for Canadian business. The Government of Canada has placed a lot of effort into resolving investment disputes in which Canadian projects have not been compensated for expropriation, regulatory ambiguity or outright criminal acts. However, there is hope for improvement. To deal with criminal matters, and thereby protect our overseas business interests, DFAIT officials urged the federal government to devote additional resources to the Royal Canadian Mounted Police (RCMP) and the Canadian Security Intelligence Service (CSIS) to tackle cases in Russia where criminal involvement was affecting our commercial interests.

Third, Ron Denom urged the federal government to create a development finance institution, perhaps as a subsidiary of the Export Development Corporation (EDC) rather than a separate Crown Corporation, to deal with the gap in existing financing at the beginning of the development of larger projects. Such an institution could provide financing and related support on a commercial basis to private-sector ventures in developing economies. It could provide seed equity capital to Canadian firms not currently available through either CIDA or the EDC, to cover off the period between the completion of the project feasibility study and the closing of the project financing. These agencies tend to come in later in the development cycle. As Mr. Denom explained, the new financial institution would be “a source of loan money, of equity, of guarantees, and management and advice at the early stages of projects in these emerging and transitional economies. In other words, it should come in as a participant in the early studies of the projects, and to be an early investor into these projects.”

Currently, Canada is the only one of the G8 countries without such an institution; all told, there are 17 of these within the set of industrialized countries. To rectify this shortcoming, the federal government is developing plans to create a new government-owned financial institution to aid small and medium-sized firms to export to developing countries. If these plans are realized, a total of \$300 million in initial capital could be

provided for these higher-risk loans and investments. The new institution could be independent or an arm of either the EDC⁷⁸ or CIDA.

While the EDC remains interested in the Russian market and engaged in a thorough review of the Russian economy, it continues to exercise caution. However, it has now reopened its lending window to the Russian government and is considering providing loans to major profitable companies, principally in the natural resources sector, displaying favourable export earnings.

Both DFAIT and Ron Denom expressed a desire for greater EDC involvement in Russia. However, EDC works on a bank-to-bank basis so there may be a need to wait in order to first see an improvement in the banking system. The agency is quite concerned about the lack of reforms in this sector and is only considering dealing with certain state-owned banks and those primarily owned by Western banks.

Another key EDC concern expressed to the Committee is the high risk attached to foreign investment in Russia. The agency increasingly views the country as comprising two distinct markets: a relatively low-risk market for Canadian exports and a more risky investment market. To minimize the latter risk, it is deemed appropriate for foreign companies to invest on their own. This approach would eliminate opportunities for Russian investment partners to attempt to take over foreign investment.

To enhance trade representation in the key but often neglected Russian Far East, Aurel Braun pointed out the need to open up a new consulate in Vladivostok to deal with the interests of Western Canada in Pacific Russia. This need to establish consulates in the outlying regions was supported by the witnesses from DFAIT. The idea of establishing honorary consuls in the various regions of the vast Russian territory was also broached during the hearings. There is already an Honorary Consulship in Vladivostok that has been quite effective at minimum cost. Vladivostok is the natural gateway to Pacific and Far Eastern Russia and is connected by direct air transport to the Pacific Northwest. Even if hard-working, the Honorary Consulate is limited in its scope of operations (e.g., it cannot issue visas). Despite being almost contiguous, Western Canadians and Eastern Russians must rely on government services provided from Moscow, which is ten time zones removed.

The Committee is in agreement with suggestions to raise the Canadian trade representation in the regions of Russia, especially in Pacific Russia, and thus recommends:

78 As it stands now, the EDC is geared toward exports to less risky developed countries.

Recommendation 7:

That Canada broaden its regional diplomatic representation in Russia through the establishment of additional consulates. In particular there should be an upgrade of the consulate in Vladivostok to full consulate status, through which the economic and other interests of Canadians operating in Pacific and Far Eastern Russia can be supported.

Finally, the Committee heard a number of other potential recommendations for Canadian action. These are listed as follows, with the sponsoring witness identified in brackets:

- Provide Russians with the tools required to learn about the market economy (Sergei Plekhanov) and offer training in business management techniques (Patrick Armstrong and Amy Knight);
- Help facilitate Russia's admission to the WTO (Larry Black);
- Facilitate the rescheduling of Russia's considerable debt (Larry Black);
- Hesitate before imposing anti-dumping action against Russia (Larry Black); and
- Ensure that CIDA, with its current focus on civil society and environmental issues, still maintain an interface with business (Alex Rotzang).

These are all valid suggestions, most of which are being considered or acted on, or are incorporated in previous recommendations within this report. One important supplement to this list is the valuable role played by business organizations and business-to-business contacts. The value of organizations such as the Russian-American Chamber of Commerce was impressed upon the Committee while it was in Washington. In Canada, there is the Canadian-Russian Business Forum in Toronto, as well as similar associations in Calgary and Vancouver. In Russia, there is the Moscow-based Canadian Business Association of Russia (CBAR). Recognizing that business development between Russia and Canada needs eventually to move from the government toward industry, the Committee recommends:

Recommendation 8:

That the Government of Canada encourage Canadian and Canada-Russia business-to-business organizations to develop into effective, visible and active vehicles for business promotion. Furthermore, in conjunction with the sentiments expressed in Recommendation 3 (on education), the Government of Canada should promote the twinning of business schools between Canada and Russia.

C. Security Issues

Three security issues of prominence were raised during Committee hearings: Ballistic Missile Defence (BMD), NATO and the Chechnya situation. Russia recognizes Canada's significant, historical relationship with the United States as well as Canada's importance as a multilateral actor.

Canadian involvement in the BMD is critical to American defence planning. Canada's official position is that this country is waiting for formal American proposals on BMD, at which point it will be in a position to comment on the issue. In essence, the federal government remains open to seeing what the Americans will propose and will assess such a proposal on its merits. Nonetheless, Canada is a key supporter of multilateralism and of the international treaty systems that provide a framework for the control of the use and proliferation of nuclear weapons. We are a member of NATO, of the UN, of the Francophonie, of the Commonwealth and of the Summit of the Americas. For Russia, appeals to Canada for an understanding of the Russian position on the ABM treaty and other issues also represents an appeal to the many other countries with which Canada is engaged.

The Committee heard no recommendations in the difficult areas of NATO expansion and Chechnya. The Committee has already expressed its opinion concerning NATO in the NATO Report. The new NATO-Russia agreement of May 2002 is welcomed by the Committee as being line with our stated desire to have NATO engage more fully with Russia.

On Chechnya, as elsewhere in the world, Canadian policy is to balance a respect for the sovereign and internal affairs of other countries with the need to affirm universal values of human dignity and security. Canadian policy on Chechnya is a matter of record and has been reiterated in multilateral fora such as the Organization for Security and Co-Operation in Europe (OSCE).

Larry Black and Sergei Plekhanov both stressed the need to be forcefully engaged with Russia over its foreign and domestic policy activities. Russian security and stability has an intrinsic value. However, as with any country, Russia must strike a balance between its security needs and the rights of the people within its borders. Canada has the potential to play a role in encouraging Russia to arrive at and maintain such a balance, and therefore assist in incorporating Russia into a partnership of democracies.

D. Northern Development

Northern issues are familiar ground in Russia-Canadian relations. We share a common arctic and a common geography, and Canada and Russia have a long record of co-operation in international, multilateral and bilateral regimes and initiatives. Although Russian and Canadian positions on issues ranging from indigenous peoples to

environmental concerns to questions of custodianship of a special place in the globe are well known, the profile of Arctic and northern issues is an issue for which awareness needs to be generated and sustained.

It is worth noting that Larry Black informed the Committee of an alternate future, nipped in the bud many years ago. At the moment of the Russian Revolution of 1917, a Canadian Pacific official was in St. Petersburg to sign a treaty that would have linked Russia's railway and telegraph system to Canada's thereby effectively encircling the globe in one seamless transportation and communications network. The potential for such an effective partnership of the North remains.

Therefore the Committee recommends that:

Recommendation 9:

The Government of Canada take measures to assign a higher priority to, and elevate the public profile of, northern development issues that are of common interest to Russia and Canada.

E. Immigration

The Committee also heard of the need to augment Canada's ability to process immigration requests at its Russian diplomatic posts. Vladimir Popov suggested that an additional two immigration officers be located in the Canadian embassy in Moscow for this purpose. Several witnesses also commented that the issuing and processing of visas constituted a hindrance to investment and business dealings with their Russian counterparts. The Committee has heard that in the wake of the Winter 2002 Team Canada visit to Russia the federal government has taken steps (e.g., by increasing resources and by streamlining procedures) in order to ameliorate this situation.

The Committee is also cognizant of the difficulties surrounding international travel and movements of peoples in the wake of the attack on the World Trade Centre and the associated challenges facing the federal government. However, in light of the importance of the issue of visas and immigration, the Committee recommends:

Recommendation 10:

That the Government of Canada ensure that necessary steps and procedures be taken to establish an effective capacity in Russia to process expeditiously immigration and visa demands.

PART 2 – UKRAINE

INTRODUCTION

The Committee undertook to examine Ukraine in this study for a complex blend of reasons. Ukraine is for the first time a state as well as a nation. Previously it comprised a crucial part of the Soviet Union and, before that, Imperial Russia and the Austro-Hungarian Empire. Ukraine was the agricultural powerhouse and an industrial basin for the Russian and Soviet economies.

With the collapse of the Soviet Union, the unravelling of the intense and highly integrated infrastructure, institutions, and political systems that existed in Russia and Ukraine leaves a number of key questions to consider. How will Ukraine fit into a broader Europe? How will Russia relate to Ukraine or how will it influence Ukraine? How will Ukraine's foreign policy towards Russia evolve?

These are all important questions for this Committee to ponder as it assesses Ukraine and the Ukrainian-Canadian relationship. The Committee recognizes that there are no real precedents for transitions such as those being made by Ukraine and other countries from former Soviet rule. Transition does not equate readily with accepted strategies of development or adjustment. As Orest Subtelny reminded the Committee, Ukraine is already a modernized country; it has just modernized in a different manner. Ukraine is learning how to deal with transition and Canada is learning to respond and help as both go forward.

Ukraine also continues to occupy a key geopolitical position, situated as it is between Russia and its European neighbours. Its relationship to NATO, as well as that of Russia, is worthy of Committee consideration.

Finally, Ukraine has close family ties with Canada. Canada's involvement in Ukraine in modern times dates back to Canada's recruitment of immigrants from that country to settle and develop Canada's West. From the 1890s, these immigrants contributed greatly to Canada's development. The place within Canada of over one million Ukrainian-Canadians provides ample justification for any discussion of this region to rightfully include Ukraine.

UKRAINE POLITICS

The Committee heard testimony on two important areas of Ukrainian domestic politics: culture, history and citizenship; and the evolving political situation.

A. Culture, History and Citizenship

The Committee heard testimony that a core concern for the new Ukrainian state was nation building. Not only is Ukraine engaging in economic and political transition, but it is also building a nation-state for the first time. Ukrainian identity has existed for centuries, but post-soviet Ukraine represents a first statehood for Ukraine as a modern, industrial state.⁷⁹ Witnesses specifically pointed out that at the start of independence, Ukraine lacked the components of a sovereign state as all of these, including personnel, had been centralized or created in Moscow during the Soviet era. For most of its recent history, Ukraine had been divided between Poland (then Austria-Hungary) and Russia, with the Dnieper River forming the line between eastern (and southern) Ukraine and western Ukraine.

Witnesses informed the committee that western Ukraine – Galicia⁸⁰ – has traditions that are “European” – a legacy from its membership in the Austro-Hungarian Empire. As Paul Magosci informed the Committee, there were Ukrainian members of parliament in the Austro-Hungarian legislature, and there were Ukrainian schools and university departments. All of these promoted Ukrainian nationalism in a 19th-century, liberal mould.

The Eastern part of today’s Ukraine was subsumed into the Russian Empire (which did not recognize Ukraine as a separate entity, culture or nation) and then to the Soviet Union, which dealt with nationalism only through the lens of Soviet ideology.⁸¹ This reality was compounded by Tsarist and Soviet political legacies that were not favourable to developing independent or democratic political expression. The industrial development of eastern and southern Ukraine in the 19th and 20th centuries also meant the migration of a large Russian population to this area. Soviet Premier Khrushchev added a final complexity to the Ukrainian jigsaw. He “gave” Crimea, which had been Russian in name, to the Ukrainian Republic (Ukraine SSR) of the Soviet Union.

Bohdan Klid commented that in comparison with other post-Soviet states, Ukraine has managed excellently with regard to ethnic and regional tensions. Moreover, as David

⁷⁹ There was an independent Ukrainian state briefly in 1917 after the Treaty of Brest-Litovsk. The Red Army finally incorporated Ukraine into the Soviet Union in 1920.

⁸⁰ Most Ukrainians who immigrated to Canada around the turn of the 20th century were Galician.

⁸¹ Russians of Soviet generations still have difficulties recognizing Ukraine as a separate culture, according to Larry Black.

Marples and Bohdan Harsymiv told the Committee, tensions between east and west, between ethnic Russians and Ukrainians, have to all intents and purposes not arrived. Ethnic Russians in Ukraine identify themselves as Ukrainian citizens. According to Dr. Magosci, this is in part because they are indigenous to the region and have been so for at least a hundred years. Crimea, while causing some issues regarding disposition of the Black Sea fleet as well as demands for some form of autonomy, has played out as a regional issue, not an ethnic one.

B. The Current Political Situation

Ukraine, as more than one witness noted, is undergoing a difficult triple-transition. Prior to 1991 it had no significant history as an independent state. It is currently engaged in state-building at the same time as it is undergoing post-Soviet economic and political reforms. Most institutions did not initially have in 1991 the procedures or wherewithal to function effectively. According to James Jacuta (Director of Ukrainian Studies, Canadian Institute of Canadian Studies, University of Alberta), precedence, practice and procedure were absent when the newly independent legislatures sat down for the first time.

Orest Subtelny (Professor of History, York University) noted that it is important to understand that a Ukrainian elite that is “new and not-so-new” currently runs Ukraine. Despite his optimism for Ukraine, Mr. Subtelny stated that members of the new elite used their position in the previous regime to privatize Ukraine to their advantage. The Ukrainian state is therefore viewed by some Ukrainians not as a mechanism for serving society but as a tool for this elite to jump from one ship to another. In Ukrainian politics this has created, unfortunately, a “we/they” mentality among the electorate.

The Committee is concerned about political developments in Ukraine: at a certain point, relative comparisons of democratization with other post-Soviet states that might be faring worse than Ukraine should encompass a recognition that developing democracies also require a dedication to transparency and accountability. That being said, the Committee also heard testimony on the lively and positive nature of Ukrainian civil society. Testimony was given on the actions of many ordinary Ukrainians to further democracy and development, and the desire of most in Ukraine to move towards a normalized liberal democracy. According to some witnesses, the basis exists in Ukraine for the development of a proper, grass roots democracy based on a middle class with its own set of interests and the desire to hold the government accountable for its actions.

Ukraine, since 1999, has been in a state of political flux and economic uncertainty. While some witnesses expressed that opportunities do exist for Canadian business in Ukraine, others did not foresee doing much business there at the present time.

The complexity of Ukrainian politics cannot be overestimated. The parliament – the Verkhovna Rada – is split by economic, ideological, and regional cleavages. The Committee was informed that President Kuchma has attempted a delicate balance

between orienting Ukraine to the West without alienating Russia, and towards reforming the economy without alienating the key energy and heavy industry sectors on which his political base is founded.

Political party development remains with much to be done, and some politicians and bureaucrats have been implicated in behaviours ranging from conflict of interest to cronyism, bribery, corruption, and organized crime. In testimony and in some media in Ukraine and elsewhere, reference has been made to organized crime and corruption going to the highest levels of politics in Ukraine. Furthermore, as Peter Solomon pointed out, Ukraine is well behind Russia in the reform of the legal system and development of its laws.

Ukraine's poor economic performance was an issue that helped the formation of a loose centre-right coalition in the Rada in 1999 headed by Viktor Yushchenko and supported by President Kuchma. However, differences between the President and Cabinet members have appeared, with the former deflecting attempts to reform the energy and heavy industry sectors located in Dnipropetrovsk, his political base.⁸² Moreover, Yulia Tymoshenko,⁸³ the Deputy Prime Minister in charge of Energy, was arrested in February 2001.⁸⁴

In January 2000, President Kuchma proposed and won a referendum limiting the powers of the Rada to the benefit of the Presidency. This development was ostensibly to allow the President to push through economic reforms in order to restructure and invigorate Ukraine's economy. However, a political crisis began with a controversial referendum in April 2001, which gave the President powers to dissolve the Parliament. It was not ratified by the legislature.

Prime Minister Yushchenko was removed by a new coalition formed between the Communists and those supported by the oligarchs. Neither political group wants eastern

⁸² Ukraine inherited the same post-Soviet mixture of politicians, businessmen and administrators as did other former Soviet republics. The President, Leonid Kuchma, comes from Dnipropetrovsk in Eastern Ukraine. —. That city is the political and economic centre of the old, Soviet-era, industrial heartland of Ukraine. It is also where Leonid Brezhnev developed his particular brand of Soviet *Nomenklatura* politics.

Information provided the Committee suggests that the legacy of the Soviet bureaucracy is strong in Dnipropetrovsk. Industrial and political elites – oligarchs and the government – control as their private interest what is essentially the unreformed energy and heavy industry sectors of Ukraine's economy. President Kuchma had been reluctant to embark on large-scale political and economic reforms that could jeopardize their position as well as employment (and therefore votes) in this unreformed sector. In short, Ukrainian political economy is dominated by a group with a specific geographical base of power and associated with elites from the Soviet era.

⁸³ Tymoshenko came to prominence through her connection with the gas industry, where she made substantial money. She had a personal dispute with Kuchma and joined the opposition.

⁸⁴ The Ukrainian Supreme Court cleared Tymoshenko of charges after two appeals.

Ukraine reformed, albeit for different reasons.⁸⁵ The government of Prime Minister Yushchenko had also lost support from rural Ukraine with the reform of agriculture. The Committee was told that Ukrainian oligarchs now seek closer ties with their Russian counterparts rather than look to the West, and that eastern Ukraine's economic development will be closely tied to Russia.⁸⁶

Of concern to observers of Ukrainian politics has been the role of the Gongadze affair in all this. There has been increasing control of the state over the media, including harassment of editors, the closure of opposition newspapers and persecution of individuals who have spoken out against the government.

President Kuchma and the government found themselves under scrutiny and attack as a result of the disappearance and probable murder of Ukrainian journalist Georgi⁸⁷ Gongadze in September 2000.⁸⁸ Gongadze was investigating stories of corruption involving the President. The investigation of Gongadze's murder has progressed in what some might characterize as a slow, haphazard and contradictory manner.

There are a few possible inferences from the last two years of Ukrainian politics. First, the emergence of the 2001 coalition capable of blocking reforms may not augur well for the future of economic reform in the eastern, industrial sector of Ukraine or for breaking the apparent stranglehold Dnipropetrovsk politics has on Ukraine's national stage. It might also create issues for Western foreign investment and economic development projects through the increased presence of Russian investment. On the other hand, it also seems to indicate no desire for Ukraine to return to a state-controlled economy. Furthermore, the centre-right coalition has been energized by the Gongadze affair and by political support in the streets. The coalition was a temporary negative one, according to David Marples.

Second, one should note there still remains some effective power in the Verhovna Rada. As David Marples informed the Committee, it is doubtful whether any other post-Soviet legislature, excluding the Baltic States, could have removed the Prime Minister. The balance between Rada and Presidency remains intact.⁸⁹

⁸⁵ The Communists wish to re-nationalize industry; the heavy industrialists (i.e., the oligarchs) liked things the way they were before Yushenko's putative reforms.

⁸⁶ See also the sections on economic policy and foreign policy.

⁸⁷ Gongadze was Georgian born. In Ukrainian his name is spelled and pronounced Heorhiy Gongadze.

⁸⁸ Gongadze disappeared on 16 September 2000. A headless corpse generally believed to be his was discovered in November 2000.

⁸⁹ David Marples was also careful to point out that the Ukrainian president still held too many powers over the legislature.

Third, President Kuchma's ambitions to bridge Ukraine across East and West may have been compromised. With oligarchs holding the upper hand, their interests in dealing with their Russian counterparts seem strong. There may be repercussions for Ukraine's foreign policy. Others, however, pointed out that Ukraine's foreign policy, driven by fuel needs, inevitably moves East in the winter and then shifts to the West in the spring.

C. Postscript: March 2002 Elections to the Verkhovna Rada

Over the course of this study, testimony on *the* state of democracy in Ukraine has concerned the Committee. The latest round of parliamentary elections was overshadowed by the continuation of a difficult presidential-parliamentary relationship. The election was closely watched by outside observers, since the previous parliamentary and presidential elections (1998 and 1999 respectively) fell short of OSCE standards and international commitments.

The Rada and the President agreed to a new electoral law in October 2001 after considerable wrangling and the deployment of five presidential vetoes. A key component of the law was the creation of District (constituency-level) and Polling Station Election Commissions, including proportional distribution of leadership positions to participating parties.⁹⁰ Witnesses to the Committee commented favourably on the ability of political parties to have access to these commissions because they in effect created 3,500 scrutineers where there were none before. Each scrutineer will have their own party interest, but each will also be watching everybody else.

Unfortunately, problems did affect the elections. These were a replication of the issues that concerned the Committee over the course of its hearings: freedom of information – particularly media freedoms – and administrative abuses. The new law did nothing to clear up several inconsistencies in the old codes or related legislation, nor did it make amendments to the Administrative Code. As a result, violations of electoral rights such as abuses of administrative resources, the distribution of free goods and the interference of state officials could not be prosecuted effectively.⁹¹

The International Election Observer Mission (IEOM) noted a “general atmosphere of distrust” deriving from the points above. The campaign was furthermore marred by poor debate on the real issues facing Ukraine, illegal interference by public authorities in the electoral process, the murder of a prominent politician on the eve of the elections, other

⁹⁰ *Statement of Preliminary Findings and Conclusions*, International Election Observer Mission 2002 Elections to the Verkhovna Rada of Ukraine, p. 4 (hereafter *IEOM Statement*). The IEOM is a joint effort of the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE), the OSCE Parliamentary Assembly (OSCE PA) the Parliamentary Assembly of the Council of Europe (PACE) and the European Parliament. Canada is an active and visible member of all these organizations save the European Parliament.

⁹¹ *IEOM Statement*, pp. 4-5.

isolated incidents of violence, and allegations of intimidation and harassment against opposition contestants, activists and voters.⁹²

More positively, Orest Subtelny noted that there was a much more concerted effort by political parties in this election to convince people to vote. Television and public relations were being deployed and the opposition was getting access - even if in some places minimal access - to television, which is a significant factor in the visibility of political choices.

The results of the election were as follows.

Parliamentary election results, March 2002

(% of vote)

Our Ukraine	23.6
Communist Party of Ukraine	20.0
For a United Ukraine	11.8
Yuliya Tymoshenko Bloc	7.3
Socialist Party of Ukraine	6.9
Social Democratic Party of Ukraine (United)	6.3
Natalia Vitrenko Bloc	3.2
Women for the Future	2.1
Winter Generation	2.0

Source: Central Election Commission of Ukraine.

The implications of the election remain undetermined at the time of writing, in that political coalitions are still being formed in the Rada. However, according to the Economist Intelligence Unit (EIU), a few observations are discernible. It is the first sharp reduction of the numbers of the left in the Rada since Ukrainian independence. The size of the vote for Our Ukraine, led by former Prime Minister Viktor Yushchenko, is a large vote in favour of stability and reform for Ukraine. However, the almost equal balance of reformist and pro-presidential parties will have implications for stability in the new Rada. The significant representation of oligarchic business interests from Donetsk and Dnipropetrovsk should, according to the EIU, insulate President Kuchma from impeachment attempts, leaving aspects of Ukraine's politics still in a deadlock.

⁹² *IEOM Statement*, p. 2.

UKRAINE'S ECONOMY: CURRENT SITUATION AND THE STRUGGLE WITH REFORM

A. The Existing Economic Situation

Ukraine possesses a number of important advantages compared to other countries. Its population is well educated and highly proficient in important subjects such as mathematics and science, as well as in certain technical areas. It contains bountiful mineral resources, although it is under-endowed in important energy commodities such as oil, gas and coal. It must import these vital inputs to its heavy industries, largely from Russia. Ukraine is also blessed with superb farmland. However, owing to more than fifty years of communal agriculture, Ukraine is not equipped to capitalize on this resource in the global economy, owing to outdated machinery together with no real transportation or distribution systems.

On balance, the country continues to display considerable long-term economic potential. However, this potential remains, for the most part, unfulfilled. Ukraine has seen its officially recorded economy shrink by roughly two-thirds since independence, with the slow pace of structural reforms and otherwise poor policy-making having contributed to an erosion of living standards. Per capita incomes have fallen considerably since 1991, with the result that a significant percentage of the population is now experiencing poverty.

Despite the overall negative economic indicators since independence, Ukraine's economic performance has registered an improvement since 1999. In 2001, GDP growth of 9.0% was reported, and the annual rate of inflation had declined to 6.1%. Two additional positive developments were observed in 2001: the broadening of industrial growth away from the leading metals sector (although much of the recovery is still taking place in the heavy industrial and energy-intensive sectors of the economy), and the bumper grain harvest experienced in July and August.

It is clear, therefore, that Ukraine's economic growth has improved substantially. Much of the credit, however, should go to the activation of idle economic capacity instead of the major micro-economic restructuring that needs to occur. Sustaining the recovery will prove an easier task if solutions can be found to a host of the country's underlying problems. These include: the lack of a legal system that can enforce contracts; the need for fair and transparent rules; the inadequacies of Ukraine's banking sector; the presence of an inequitable and unpredictable taxation system; the presence of bureaucratic hurdles; and a less than optimal attitude to foreign investment.

A number of these deficiencies will be covered in the section that follows. On the question of foreign investment, though, DFAIT officials informed the Committee in June 2000 that Ukraine had been able to attract only roughly US\$2.5 billion in foreign direct investment since 1991. Recently, however, the country has experienced a surge in direct investment by Russian companies keen on acquiring newly privatized corporate assets.

This infusion of capital, coming on the heels of additional steps by the country's leadership to reintegrate with Russia, has raised concerns over sovereignty in Ukraine.

Corporate concentration remains high, with a small number of Ukrainian oligarchs (business tycoons) influential in the corridors of power and very skilled in investing their fortunes elsewhere.

Moreover, Ukraine is ranked 83rd on Transparency International's list of 91 most corrupt countries. The cost of corruption in the country is high; for example, it is certainly a major obstacle to legal reform and investment. The hope is that systemic improvement in the economic structure of the country will be of some help in easing the problem.

As well, the country has borrowed extensively, amassing a total debt of some US\$12 billion in just over a decade. Foreign creditors' willingness to continue to bail out the country has already been tested and debt defaults barely avoided. The International Monetary Fund only recently decided to resume lending.

A final point to emphasize is that developments in Ukraine's trade policy, such as arbitrary increases in tariff rates, discriminatory treatment of certain imports, and quantitative restrictions placed on key imports, have rankled the country's trading partners. These concerns have been addressed to Ukrainian officials through the World Trade Organization's (WTO) process of accession negotiations.

B. Implementing Reforms: Combating Policy Inertia

Much of Ukraine's future success will depend on the establishment of an appropriate and effective economic, legal, and institutional framework for development. There is a fundamental need in Ukraine to strengthen the country's institutional underpinnings such as democracy and the rule of law.

However, structural reforms have been slow to materialize. Even in instances where legislation has been passed, the laws and regulations deriving from the legislation have seldom been fully implemented. Senior DFAIT officials told the Committee that the international community has become uneasy regarding the pace of reforms in Ukraine.

While President Leonid Kuchma has pledged to undertake these reforms since as far back as 1994, he has encountered opposition from both the country's Parliament and from interests in the agricultural and state-owned industrial sectors. The Government of Ukraine's inability (in certain cases, lack of commitment) to undertake serious economic reforms has been at odds with its quest to participate in Europe's integration process.

Major reforms are indeed required in a number of key areas. For example, it is generally recognized that a reformed legal and judicial system would greatly enhance the country's

economic development and attract needed investment. In the case of Ukraine, the legal and judicial system had to be developed from scratch.

The Committee wishes to note that while judicial reform will be a long process, recent changes in Ukraine could have a significant impact on the country's courts and hence the creation of a functioning independent judiciary. First, Civil and Criminal Codes and Codes of Procedure have been worked on. Moreover, adoption of the Law on the Courts in March 2002 should provide for the organization of the courts, the creation of a State Court Administration Agency, an Academy of judges of Ukraine and the creation of a judicial self-governing body. These moves are essential for the establishment of an independent judiciary. All efforts should be made to ensure that there is follow through on these major initiatives as they will go a long way in developing the appropriate legal climate in Ukraine.

Second, the pace of tax reforms has been sluggish at best, with draft tax legislation languishing in parliament. Additional progress on tax reform is viewed as important in reinvigorating the business climate and reducing the size of Ukraine's underground economy. Requests have also been made for the country's State Tax Administration (STA) to be reformed in a way that enhances transparency and curbs the aggressiveness displayed by the organization's collectors and inspectors. The STA appears to be one of Ukraine's least preferred institutions.

Third, the Ukrainian government bureaucracy continues to function in much the same way as it did in the Soviet era. Steps must be taken, for example, to reduce the number of officials required to register and run a business.

Fourth, a key challenge for policy-makers is to diversify the economy away from heavy industry. Regrettably, industrial restructuring continues to be restricted by vested bureaucratic and economic interests and by the inability of political and business leaders to reach consensus on the need for change.

Fifth, Ukraine's banking system continues to be at a relatively embryonic stage of development. It is undercapitalized and weak, and does not meet the most basic needs of Ukrainian citizens. The weaknesses in the system tend to hamper the raising of new investment capital, slow down the pace of privatization and restrict foreign investment. Effective legislation is needed urgently to enable the central bank to deal with problem banks and to implement any necessary recovery plans.

Finally, Ukraine possesses incredibly rich soil for agricultural production, as well as a generally well-experienced farming population. A key problem, apart from the drying up of certain export markets and shortages of fuel, equipment and fertilizers, has been that agricultural reforms have been virtually non-existent. The Government of Ukraine is only now beginning to reform its agricultural sector, with plans to reform land ownership, improve the distribution of land titles and develop market institutions.

UKRAINE FOREIGN AND SECURITY POLICY

Ukraine's foreign policy direction might best be described as westward-looking and eastern-bounded. There are a number of strong influences pulling Ukraine westward. These include Ukrainian national sentiment in combination with concerns over Russian domination, Ukraine's Galician heritage, a significant Ukrainian Diaspora concentrated largely in the new world states of Canada, the United States and Australia, a strong interest in attracting Western investment, and a desire to join its European neighbours.

Looking eastward, mention must also be made of the links that Eastern Ukraine has with Russia's economic infrastructure. Historically, the two countries were an integrated economy for many years and close economic linkages continue to this day.

Occasionally, statements have been issued that point out the difficulties and challenges facing Ukraine. These include its geopolitical position with Russia, its large neighbour on its eastern flank; its two uncertain neighbours Moldova and Belarus and its European neighbours. As Ukraine manages its internal politics, restructuring and identity, it is also cautiously identifying its foreign policy direction. Simply stated, Ukraine is charting its course carefully between these, at times, competing interests. The Committee notes the comments of Andrew Witer who, referring to President Kuchma's statement on Ukraine's foreign policy direction, told us: The strategic course for Ukraine is determined by its geopolitical position, its historical and cultural traditions. And they clearly identify our state as a European one."

A May 2002 Ukraine announcement on its future relationship with NATO also bears noting. After a number of years of demonstrating cooperation and a partnership with NATO, Ukraine's Council of National Security and Defense (chaired by President Kuchma) made public the country's intention to develop a long-term strategy to join NATO. This announcement, no doubt following on that of the NATO Russia Council and Russia's cooperative stance towards NATO, is the first time that such a definitive statement about NATO and Ukraine security has been given by the President. While time will tell how precisely this will all play out, the announcement appears to indicate a slight shift to the West in Ukraine's foreign and security policy.

A. Ukraine–Russia Relations

In general foreign policy and security matters, Ukraine and Russia have more recently had a pragmatic, fruitful relationship. Ukraine relinquished its nuclear arsenal in exchange for security guarantees from Russia. As well, the issues of Crimea and the Black Sea fleet no longer fester as they did before. Presidents Kravchuk and Kuchma enjoyed good personal and formal relations with Boris Yeltsin, setting the tone for the current relationship between presidents Kuchma and Putin. As noted above when discussing Russian foreign policy in the region, Soviet integration also forced post-Soviet Russia to take a lead role in managing CIS affairs.

President Putin has sought a closer relationship with Kiev including a February 2001 summit between the two leaders.⁹³ Significantly, much of the meeting was about reconnecting the economic infrastructure of the two countries. The leaders pledged closer economic and technical co-operation, including joint production in aerospace, arms and energy. Ukraine also agreed to reconnect to Russia's energy grid.

Energy is a key factor. Ukraine is heavily, if not almost completely, dependent on Russian energy – particularly natural gas – for both consumer and producer use. Ukraine's role as a conduit and purchaser of Russian energy cannot be overstated. According to Larry Black, Ukraine buys Russian energy that Russia would like to export to the West at world prices. Lorne Cutler indicated that Ukraine has not paid a significant portion of its gas bills.⁹⁴ The Russian potential to bypass Ukraine and go through Poland gives Russia considerable leverage as well, according to Sergei Plekhanov.

The Committee was informed that Russian and Ukrainian oligarchs have a mutual interest in bilateral relations. Russian companies are investing heavily in Ukraine's energy and industrial sectors. The appointment of Viktor Chernomyrdin as Ambassador to Ukraine symbolizes the nature, importance and depth of the relationship. Ambassador Chernomyrdin is President of Gazprom – the giant Russian gas monopoly – and a former Prime Minister of Russia.

Witnesses disagree strongly on Russia's ultimate objectives with respect to Ukraine. According to Bohdan Klid, Russia desires to create in Ukraine a client state as a near-term solution. Ukraine's politicians would consequently be reliant on Moscow for the approbation of their policies, with the long-term prospect being eventual reunion. Certainly, for a state that has finally achieved independence, the prospect of significantly losing aspects of sovereignty to its larger neighbour is alarming.

There are elements in both countries that see a "gathering" of the Slavic lands: a reunification of the Slavic republics of the Soviet Union: Russia, Ukraine, Moldova, Belarus and possibly Kazakhstan. However, this is not a majority opinion among elites or masses, save possibly in Belarus, and as Larry Black noted, those in favour of Pan-Slavism are not known for their logical capacity. The idea has gained credence from time

⁹³ The summit was held in Dnipropetrovsk, apparently for fear of street protests if it had been held in Kiev.

⁹⁴ Initial Ukrainian-Russian relations were tense for this reason. In the early 1990s Russia used Ukrainian energy dependence in a manner that could be construed as coercive during disagreements between the two countries. The move to world energy prices conflated the problem: Russia claimed energy debts at world prices that Ukraine was unwilling, and unable, to pay. This, unfortunately, has set a tone for the debate on what Russia wants from Ukraine.

to time as individual politicians have used Pan-Slavic structures to insulate themselves from domestic politics.⁹⁵

Gene Fischel of the U.S. Department of State echoed some of these concerns and in particular singled out the appointment of Mr. Chernomyrdin as indicative of Russia's interest in controlling Ukraine. Other witnesses read less into Russian intentions. David Marples informed the Committee that Russia's attitude toward Ukraine is not predatory. Russia's interest in Ukraine is natural, given security and economic realities and the internal dynamics of contemporary Russian politics. Fergal O'Reilly commented that Russia's interests are born of a calculation made on commercial interests.

Finally, according to Sergei Plekhanov, it is not the depth or strength of the relationship that matters, but the basis:

If Russia and Ukraine become closer on the basis of authoritarian politics, it will not be a good situation. The two great Slavic nations should be friends as democratic countries. Whether closer relations between Russia and Ukraine will be conducive to the development of democracy and a stronger market economy remains to be seen.

It is not good that the Ukrainian President, beleaguered as he was in recent months, has found salvation in the Kremlin's embrace. Many democratic forces in Ukraine did not like to see Russia coming to the aid of a leader who has apparently made significant errors. This type of development should be a cause for concern.

B. Ukraine and the West: Security Perspectives

In security matters, Ukraine is a signatory to the Partnership for Peace (PfP) program with NATO and the two also have a Charter on a Distinctive Partnership. Canada plays a lead role in this partnership in all areas and councils of NATO. While Ukrainian public opinion is not fixed and at times has shifted away from NATO to greater cooperation with Russia and the CIS, Ukraine's engagement with NATO appears to have shifted.

It remains to be seen how this will affect both the public opinion in Ukraine and the long-term security arrangements that Ukraine will foster. Suffice it to say that Ukraine's formal military requirements as stated by David Marples are relatively small at this point. Indeed, Ukraine's military security concerns are minimal in the post cold war era.

⁹⁵

The most obvious example is the political union of Belarus and Russia signed by presidents Lukashenko and Yeltsin. It is an open secret that President Lukashenko aspires to a career in Russian politics and seeks union with Russia. Yeltsin was probably seeking a position to which he could retire safe from the prospect of impeachment. David Marples informed the Committee that Vladimir Putin was probably more preoccupied with Belarus than with Ukraine at the moment.

Rather, Ukraine has contributed in the multilateral arena by providing peacekeepers, participating in military manoeuvres with NATO, and through the Partnership for Peace programme. Ukraine continues to cooperate with Russia on mutual defence issues. Certainly the events of 11 September 2001, the need to cooperate on terrorism strategies, the shift in Russia's defence policy and thinking and the expected expansion of NATO eastward appear to provide more opportunities for Ukraine to develop a more stable and coherent defence and security policy. It would be an opportune time for Canada to take a leadership role in ensuring that as NATO appears ready for expansion and a new relationship with Russia that Ukraine's geopolitical position be taken into account.

While NATO has historically been viewed ambivalently by Ukrainians, the role of Europe and its relationship to Ukraine appears to be seen more consistently in a positive manner. However, the European Union (EU) has alienated Ukraine, especially as the EU moves to an internal clock and to internal rules that accord no flexibility for Ukrainian needs. Access to the European market, let alone joining the European Community Law (*acquis communautaire*), requires allowing competitive European imports in, and also dealing with the complexity of European regulations and subsidized exports. In the meantime, Ukrainian migrant workers and Ukraine's trade with other Central European states that are, or will be, EU members have been affected. On human rights, Bohdan Klid suggested that Ukraine sees the European Union and the Council of Europe as hypocritical, treating Ukraine far more harshly than other post-Soviet states.

C. Ukraine's Other Option: GUUAM

Ukraine has tried to balance its interests. Considerable effort has already been invested in the GUUAM (Georgia, Ukraine, Uzbekistan, Azerbaijan and Moldova) group. At its heart is developing regional co-operation through transportation – read oil pipeline – corridors. GUUAM has proposed a pipeline project that would transport natural gas across Ukraine and Poland to Western Europe. It aspires to build a region connected and integral to Europe and to Asia, rather than having the region become a forgotten zone.

For Ukraine, the concern is not only about economic development and regional infrastructure but also about being a European link to Eurasia. Bohdan Klid argued that Ukraine offers Central and Eastern Europe the best option for oil and natural gas. Ukraine completed a major oil pipeline in 1999 that could connect to Central Asia through Georgia. He felt the West should support this option over the Turkish-Black Sea transit route. Ukraine has negotiated with Poland to become an exit point to Europe for natural gas as well. Other witnesses also pointed out the potential of GUUAM for Western energy needs.

CANADA'S FOREIGN POLICY OBJECTIVES

There is a long established relationship between Canada and Ukraine based on commonalities and on family ties. Western Canada and Ukraine have both been breadbaskets to the world. This commonality was a constant through the Soviet era as Canadian agricultural assistance and agricultural connections were in the main directed to the Ukraine SSR (Soviet Socialist Republic). In the post-Soviet period, this issue remains one of great potential. Another commonality, more prevalent today, is that we each share a need to deal with a globally powerful neighbour. Such a position can lead to a common worldview in seeking solutions to affairs between states in a rules-based international system and through a mix of multilateral and bilateral negotiations and structures. Finally, we share family. There are a million Canadians of Ukrainian descent. For many Canadians, Ukraine is a homeland: Ukrainians are cousins, uncles and aunts, grandparents, sisters and brothers. Many policies between the two countries reflect Canada's desire over the years to ensure that families are not disconnected by the affairs of state.

In 1991, as Canada celebrated the 100th anniversary of the settlements of Ukrainians in Canada, the Government of Canada became the first western nation to formally recognize Ukraine as an independent country. Since that time, Canadian policy has been to encourage and support the reformist attitudes towards a new and democratic state as indicated by Mr. Eugene Czolij, President of the Ukrainian Canadian Congress, in a joint declaration on continuing development of the special partnership between Canada and Ukraine signed 5 December 2001. The declaration states: "that the secure existence and territorial integrity of an independent, prosperous and sovereign Ukraine is in the fundamental interest of Canada and the entire international community".

Mr. Czolij went on to declare that a reiteration of support for this principal by the Senate of "such a statement would not be simply a complacent affirmation but would shed further light on the benefits all Canadians derive from Canada's international involvement. Indeed, this Committee has the opportunity to explain to Canadians that Canada's assistance to Ukraine should not be perceived as a mere handout but rather as a strategic investment in its own future".

The Committee is in agreement that this strategic approach in assisting Ukraine is of fundamental interest to Canada, as a secure and stable Ukraine would not only contribute to peace and stability but would also create a positive environment for trade and investment. This approach is in accordance with Canada's generally stated foreign policy priorities. Therefore, the Committee recommends:

Recommendation 12:

That Canada continue to support efforts to realise a sovereign, prosperous, democratic, and reform driven Ukraine through Canada's involvement in multilateral institutions and in its bilateral relationship with Ukraine.

A. Aiding the Reform Effort

Canada continues to support Ukraine's development. Since Ukraine's independence in 1991, Canada has provided \$228 million in technical assistance designed to support the country's transition to a market economy, to promote democratic development and good governance there, and to augment our bilateral trade and investment. This year, Canada has committed \$19 million in the form of Canadian International Development Agency (CIDA) technical assistance funding. This level of support is the largest of all of the programs in place for Central and Eastern Europe.

The Committee heard from several witnesses on how Canadian involvement in Ukraine could be optimized. James Jacuta elaborated several priorities for Ukraine's development: enhance efficiency and governance in public administration; consolidate bureaucratic and administrative structures at all levels; modernize the legal environment without upsetting any present stability; guarantee property rights and develop citizen input in NGOs; and develop open and transparent mechanisms for civil society.

Bohdan Klid informed the Committee that Canada should employ a coherent, co-ordinated assistance strategy involving long-term commitments. This strategy should focus support on economic reform and assistance for the country's nation-building and state-building efforts.

CIDA would probably argue that it has now headed down this path. Mr. Daniel informed the Committee that CIDA's focus is planted squarely on a number of key features of the reform process: the continued transition from a command economy to a market one; the development of effective political institutions; and the emergence of a strong civil society. The agency is particularly active in its efforts to combat corruption, improve public administration, reform the judiciary and establish an enabling environment for the emergence of a market economy.

Some witnesses indicated, however, that they were concerned with the consistency of CIDA programming. Ostap Hawaleshka indicated that CIDA's changes to program structures and management priorities had led to several start-stop cycles with projects in Ukraine. He cited in apposition a program he felt was "a premier shining light of aid projects," the Science and Technology Centre of Ukraine. Mr. Hawaleshka believed that because it was a multi-country project in which Canada was just one partner, even if a key partner, the project was not subject to unilateral changes in management decisions and therefore was able to flourish.

Canada has shown its capability and willing hand to assist Ukraine in its transition. In continuing to establish a firm basis of trust and influence, one to the other, Canada must take every opportunity to lead in developing opportunities to assist in Ukraine's reformation. In so doing it should acknowledge that this support must be provided in a long-term and consistent manner. The Committee thus recommends:

Recommendation 13:

That the Government of Canada employ a coherent, co-ordinated assistance strategy for Ukraine, incorporating long-term commitments focussing on economic reform as well as assistance for Ukrainian nation- and state-building.

Turning to specific initiatives, the Committee notes the useful work of CIDA and the Office of the Commissioner of Federal and Judicial Affairs in Canada on legal and judicial reform in Ukraine. This bilateral aid effort should be renewed since it meshes well with the Committee's stated opinion that consistent long-term infrastructure support is required to strengthen institutions. The Committee therefore recommends:

Recommendation 14:

That the federal government continue and expand Canada's role in supporting Ukraine's undertaking of legal and judicial reform.

Canada is also involved in an important program to reduce corruption among Ukrainian officials. DFAIT officials informed the Committee that CIDA had joined the World Bank in a \$2-million project to improve the overall quality of governance. The Committee was also told that much could be accomplished in this area through the WTO accession process to develop a framework of laws.

Other important aid contributions have included support for scientists as well as assistance and advice in the area of agriculture. With respect to farming, Canadian businesspeople have been active in attempting to promote Canadian agricultural practices in Ukraine and encouraging the privatization of the farm sector. Given the testimony presented to the Committee on the important role the scientific sector occupies in Ukraine and the vital opportunities Ukraine offers Canada in scientific and technological co-operation, the Committee recommends:

Recommendation 15:

That Canada strengthen its role in providing technical assistance to Ukraine, by directing more attention to long-term bilateral partnerships that take advantage of Ukraine's scientific and technological potential.

Finally, support for energy, environment and nuclear safety has been a key ingredient of the aid effort. Most important, Canada has been one of the driving forces within the G-8 to reinforce the shelter surrounding the remains of the destroyed unit 4 at the Chernobyl nuclear power site. This "Shelter Implementation Plan" (SIP) is administered by the European Bank for Reconstruction and Development and is funded by donors both within

and outside the G-87. Canada has promised to provide \$50 million for this project, which is to be finished by 2008.

B. Canada–Ukraine Economic Links

The economic relationship between Canada and Ukraine can perhaps be best described as underdeveloped when compared with the vast potential that exists. In 2001, Canada–Ukraine bilateral trade totalled a mere \$81 million, down from the \$148 million of the previous year. Ukraine has definitely registered a surplus in the trade balance, with its exports to Canada dominated by steel. Canadian businesses have been understandably cautious in seizing commercial opportunities within the Ukrainian market.

Canada's stock of investment in Ukraine stood at \$80 million in 2000, and was concentrated in the oil and gas sector and in glass. Corporate examples include Northland Power's involvement in the Darnitsia power project and Nadra Resources' development of Ukrainian oil and gas potential. More could be achieved if the foreign investment climate was improved and a legal system more effective in enforcing business contracts was developed.

Mr. Petryshyn reminded the Committee that, despite its problems, Ukraine remained at the forefront of important, leading-edge technologies: aerospace and ceramics, for example. There exist in Ukraine considerable human and infrastructural resources that could readily be developed to mutual advantage.

The Government of Canada is attempting to enhance access to the Ukrainian market and broaden the bilateral economic relationship both through WTO accession negotiations and the Canada–Ukraine Intergovernmental Economic Commission (IEC). Canada, being a member of the WTO Working Party on Ukraine's application for membership, is continuing to pursue a number of relevant issues: market access; customs procedures; standards and other technical barriers to trade; and the protection of intellectual property. The aim is to identify specific government policies in that country whose removal could stimulate additional bilateral trade and investment. Canada will also continue to seek increased transparency in Ukrainian policy-making through the WTO accession process.

The WTO process also includes bilateral market access negotiations. Within these negotiations, Canada is seeking lower tariffs and the elimination of non-tariff barriers on products holding export promise. Canada is also seeking commitments from Ukraine in key services areas, such as telecommunications and financial services.

For its part, the IEC is designed to enable the federal government and Canadian businesspeople to identify specific Ukrainian government measures that inhibit economic relations, and to bring forward Canadian concerns to senior Ukrainian ministers and to Ukrainian business representatives. Included among the principal issues for review are taxation, standards and the discretionary application of regulations.

Finally, the Export Development Corporation (EDC), despite its best efforts and a US\$20 million line of credit, has not been able to finalize any lending to Ukraine over the past five years. The lending roadblock appears to be Ukraine's internal procedures for using the credit. The Committee recommends:

Recommendation 16:

That the Government of Canada immediately enter into discussions with the Government of Ukraine to identify the precise impediments to the use of Export Development Corporation's line of credit for Ukraine, and subsequently establish a mechanism to alleviate these impediments.

C. Canada And Ukraine: The Special Relationship

During the course of the Committee's hearings on Ukraine, a number of witnesses provided insights into the "special relationship". The existence of this special relationship has many roots. First, as was previously noted, the emigration of Ukrainians to Canada beginning in the 1890s has created a community in Canada that comprises some one million Canadians of Ukrainian origin. Contact with Ukraine continues to be significant. According to testimony received, the Ukrainian embassy in Canada issued some 40-50,000 visas to Canadians in 2001.

The role of agriculture in both societies has created a special affinity and contacts including those that date from Soviet times. Canada's reputation and leadership in building a new society incorporating many cultures is well known in Ukraine. Finally, Canada's ability to be a significant player on the international scene is also a fact of which people in Ukraine are well aware.

The Committee asked representatives of the Ukrainian-Canadian community to elaborate on the bilateral relationship. One crucial aspect of this relationship is the role played by numerous non-governmental and unofficial contacts extending from interactions between civil groups – farmers, for example – to family meetings, to small business investments. When Ukrainians meet Canadians of Ukrainian origin, one of the most important lessons they learn is that of success.

Today, when visitors come to Canada from Ukraine they are hosted very well. They see the success stories. Everyone is getting a better education. They are able to send their children to higher education. They can take their place in government in a country like Canada. There are Ukrainians in the Senate and in other governments. They are premiers of our provinces. That is an inspiration to Ukrainians in Ukraine. (Walter Makowecki)

The second aspect of this relationship, pointed out by Andrew Witer, is that "Ukrainians trust Canadians." This trust translates into a capacity for Canadians to lend a hand and to design and implement effective projects. Such effectiveness is perhaps displayed in the priority goals of education, public administration and technical assistance: the governance and civil society "basket" of Canadian programming. Ukrainians are well educated and proud, it was noted, but advice from someone perceived as close is easier to take than from others:

Every society has certain things that it values. One of Ukraine's highest values happens to be knowledge. ... (Education) is engrained into the Ukrainian psyche. It is something that Canadians have. It is something that I think Canadians can transfer to Ukrainians, because it is not always easy to provide that to Ukraine, who are very proud people. The Americans have had a problem with this because of their attitude, whereas Canadians have not. (Andrew Witer)

Given the emphasis placed within Ukraine on education's role in society and in development, given the special access and role Canada has in assisting Ukraine in educational programs, given the role education plays in identified priorities of nation-building and in science and technology, the Committee recommends:

Recommendation 17:

That Canada spearhead an effective knowledge transfer program incorporating student exchanges, scholarships and work programs.

The third aspect of this relationship is that it may introduce an extra, perhaps a spoiler, element into official calculations. There may be considerable investment and interaction between Canada and Ukraine that is not showing up in those calculations:

Investments were measured in large investments and large companies and large dollar amounts, but we do not remember the virtually millions of dollars that are pouring into Ukraine by relatives of Ukrainians from all around the world. I am not talking about getting money out. I am talking about people that start a hardware store, an ice cream factory, a confectionery store or whatever. Virtually thousands of these kinds of businesses are starting up, and the funding is coming from Ukrainians in Canada and United States and Europe and other parts of the world. There is no record of this investment. Perhaps that is why we see a 13 per cent increase in small business in Ukraine, whereas in Russia last year there was a 2 per cent decrease in the start-up of small businesses. Perhaps one of the reasons is that these are things that are not recorded. (Andrew Witer)

These aspects of the Canadian-Ukrainian relationship hold implications for the tracking and development of programming to Ukraine. Concerns such as these have led to a demand for information by Ukrainian Canadians and presumably others involved in Canada-Ukraine affairs – information for the purposes of co-ordination, proper targeting of programs and effective harnessing of existing contacts and past experiences. To that end, the Committee recommends:

Recommendation No. 18:

That three databases be developed and then be made available on the Internet and accessible to anyone interested:

- **A database of Ukrainian-Canadian expertise that could be brought to bear on Canadian aid to Ukraine.**
- **A database of aid projects presently under way between Canada and Ukraine. These would involve government, NGOs, private organizations and individuals.**
- **A database of Ukrainian-Canadian organizations that could be involved in assistance projects to Ukraine.**

While much was said about how the special relationship benefited to Ukraine, less was spoken of the direct benefit to Canada. Certainly, by implication, testimony suggested that Canada's favourable position should help individual Canadians and Canadian corporations seeking to do business in Ukraine. However, as the Committee also heard, many others (e.g., Europeans) are present in large numbers in the Ukraine and bring other advantages to the table, such as the carrot of EU membership and significant potential aid and investment money (Ostap Hawaleshka). We have concluded that goodwill needs be partnered with more tangible Canadian assets.

Canada's ability to assist effectively in technical programs supports the Canadian priorities of democratization and economic reform in Ukraine. It benefits us indirectly in helping stabilize Ukraine as a strategic part of the world and a neighbour to both Russia and NATO.

Yet another consideration worthy of the Committee's attention is the question of immigration. Information was received from witnesses and other sources to indicate that Canada should re-examine its current immigration and visa practices with respect to Ukraine.

The comments made previously on Canadian immigration policy in the chapter on Russia also apply to Ukraine. With a high concentration of Canadians of Ukrainian decent who were deprived of family reunification or access to Ukraine during the Soviet period, it would be opportune and desirable to ensure that this segment of the Canadian population

has the same opportunities and access as others in Canada have had. Therefore, the Committee recommends:

Recommendation 19:

That the federal government take the necessary steps and procedures to ensure that an effective capacity in Ukraine be established to handle expeditiously immigration and visa requests. Particular attention should be devoted to address family reunification issues.

However, some members of the Committee were concerned that the sum total of Canadian-Ukrainian relations not be based solely on the strength of Canadians of Ukrainian descent. To truly support and create a full relationship with Ukraine, the relationship should be based on, as some witnesses expressed, a more developed Ukraine that has a common interest in bilateral and multilateral fora and in international institutions such as the United Nations, NATO, WTO, and the Council of Europe. Therefore, the Committee recommends :

Recommendation 20:

That while noting that the special relationship between Canada and Ukraine remains important, Canada broaden its foreign policy approach to take into account all of Ukraine's aspects and potential.

RUSSIA



UKRAINE



Boundary representation is not necessarily authoritative.
Scale: RT2143 (R00333) 4.03

APPENDIX B: SECTIONS OF THE RUSSIAN CONSTITUTION PERTAINING TO FEDERAL-REGIONAL DIVISIONS OF POWERS AND THE POWERS OF THE RUSSIAN PRESIDENT

Chapter 3. The Federal Structure

Article 65

1. The Russian Federation includes the following subjects of the Russian Federation:

the Republic of Adygeya (Adygeya), the Republic of Altai, the Republic of Bashkortostan, the Republic of Buryatia, the Republic of Daghestan, the Republic of Ingushetia, the Kabardino-Balkarian Republic, the Republic of Kalmykia, the Karachayevo-Circassian Republic, the Republic of Karelia, the Komi Republic, the Republic of Marii El, the Republic of Mordovia, the Republic of Sakha (Yakutia), the Republic of North Ossetia - Alania, the Republic of Tatarstan (Tatarstan), the Republic of Tuva, the Udmurtian Republic, the Republic of Khakassia, the Chechen Republic, the Chuvash Republic - Chuvashia;

the Altai Territory, the Krasnodar Territory, the Krasnoyarsk Territory, the Primorie Territory, the Stavropol Territory, the Khabarovsk Territory;

the Amur Region, the Archangel Region, the Astrakhan Region, the Belgorod Region, the Bryansk Region, the Vladimir Region, the Volgograd Region, the Vologda Region, the Voronezh Region, the Ivanovo Region, the Irkutsk Region, the Kaliningrad Region, the Kaluga Region, the Kamchatka Region, the Kemerovo Region, the Kirov Region, the Kostroma Region, the Kurgan Region, the Kursk Region, the Leningrad Region, the Lipetsk Region, the Magadan Region, the Moscow Region, the Murmansk Region, the Nizhni Novgorod Region, the Novgorod Region, the Novosibirsk Region, the Omsk Region, the Orenburg Region, the Orel Region, the Penza Region, the Perm Region, the Pskov Region, the Rostov Region, the Ryazan Region, the Samara Region, the Saratov Region, the Sakhalin Region, the Sverdlovsk Region, the Smolensk Region, the Tambov Region, the Tver Region, the Tomsk Region, the Tula Region, the Tyumen Region, the Ulyanovsk Region, the Chelyabinsk Region, the Chita Region, the Yaroslavl Region;

Moscow, St. Petersburg - cities of federal importance;

the Jewish Autonomous Region;

the Aginsk Buryat Autonomous Area, the Komi-Permyak Autonomous Area, the Koryak Autonomous Area, the Nenets Autonomous Area, the Taimyr (Dolgano-Nenets) Autonomous Area, the Ust-Ordyn Buryat Autonomous Area, the Khanty-Mansi Autonomous Area, the Chukotka Autonomous Area, the Evenki Autonomous Area, the Yamalo-Nents Autonomous Area.

2. The admission to the Russian Federation and the creation in it of a new subject shall be carried out according to the rules established by the federal constitutional law.

Article 66

1. The status of a Republic shall be determined by the Constitution of the Russian Federation and the Constitution of the Republic.
2. The status of a territory, region, city of federal importance, autonomous region and autonomous area shall be determined by the Constitution of the Russian Federation and the Charter of the territory, region, city of federal importance, autonomous region or autonomous area, adopted by the legislative (representative) body of the corresponding subject of the Russian Federation.
3. Upon the proposal of the legislative and executive bodies of the autonomous region or autonomous area a federal law on autonomous region or autonomous area may be adopted.
4. The relations between the autonomous area within a territory or region may be regulated by the federal law or a treaty between the bodies of state authority of the autonomous area and, accordingly, the bodies of state authority of the territory or region.
5. The status of a subject of the Russian Federation may be changed upon mutual agreement of the Russian Federation and the subject of the Russian Federation and according to the federal constitutional law.

Article 67

1. The territory of the Russian Federation shall include the territories of its subjects, inland waters and territorial sea, and the air space over them.
2. The Russian Federation shall possess sovereign rights and exercise the jurisdiction on the continental shelf and in the exclusive economic zone of the Russian Federation according to the rules fixed by the federal law and the norms of international law.

3. The borders between the subjects of the Russian Federation may be changed upon their mutual consent.

Article 68

1. The Russian language shall be a state language on the whole territory of the Russian Federation.
2. The Republics shall have the right to establish their own state languages. In the bodies of state authority and local self-government, state institutions of the Republics they shall be used together with the state language of the Russian Federation.
3. The Russian Federation shall guarantee to all of its peoples the right to preserve their native language and to create conditions for its study and development.

Article 69

The Russian Federation shall guarantee the rights of the indigenous small peoples according to the universally recognized principles and norms of international law and international treaties and agreements of the Russian Federation.

Article 70

1. The state flag, coat of arms and anthem of the Russian Federation, their description and rules of official use shall be established by the federal constitutional law.
2. The capital of the Russian Federation is the city of Moscow. The status of the capital shall be determined by the federal law.

Article 71

The jurisdiction of the Russian Federation includes:

- a. adoption and amending of the Constitution of the Russian Federation and federal laws, control over their observance;
- b. federal structure and the territory of the Russian Federation;
- c. regulation and protection of the rights and freedoms of man and citizen; citizenship in the Russian Federation, regulation and protection of the rights of national minorities;
- d. establishment of the system of federal bodies of legislative, executive and judicial authority, the rules of their organization and activities, formation of federal bodies of state authority;
- e. federal state property and its management;

- f. establishment of the principles of federal policy and federal programmes in the sphere of state, economic, ecological, social, cultural and national development of the Russian Federation;
- g. establishment of legal groups for a single market; financial, currency, credit, and customs regulation, money issue, the principles of pricing policy; federal economic services, including federal banks;
- h. federal budget, federal taxes and dues, federal funds of regional development;
- i. federal power systems, nuclear power-engineering, fission materials, federal transport, railways, information and communication, outer space activities;
- j. foreign policy and international relations of the Russian Federation, international treaties and agreements of the Russian Federation, issues of war and peace;
- k. foreign economic relations of the Russian Federation;
- l. defence and security; military production; determination of rules of selling and purchasing weapons, ammunition, military equipment and other military property; production of poisonous substances, narcotic substances and rules of their use;
- m. determination of the status and protection of the state border, territorial sea, air space, exclusive economic zone and continental shelf of the expenditures;
- n. judicial system, procurator's office, criminal, criminal procedure and criminal-executive legislation, amnesty and pardoning , civil, civil procedure and arbitration procedure legislation, legal regulation of intellectual property;
- o. federal law of conflict of laws;
- p. meteorological service, standards, metric system, horometry accounting, geodesy and cartography, names of geographical units, official statistics and accounting;
- q. state awards and honorary titles of the Russian Federation;
- r. federal state service.

Article 72

- 1. The joint jurisdiction of the Russian Federation and the subjects of the Russian Federation includes:
 - a. providing for the correspondence of the constitutions and laws of the Republics, the charters and other normative legal acts of the territories, regions, cities of federal importance, autonomous regions or autonomous areas to the Constitution of the Russian Federation and the federal laws;
 - b. protection of the rights and freedoms of man and citizen; protection of the rights of national minorities; ensuring the rule of law, law and order, public security, border zone regime;

- c. issues of possession, use and disposal of land, subsoil, water and other natural resources;
 - d. delimitation of state property;
 - e. nature utilization, protection of the environment and ensuring ecological safety; specially protected natural territories, protection of historical and cultural monuments;
 - f. general issues of upbringing, education, science, culture, physical culture and sports;
 - g. coordination of issues of health care; protection of the family, maternity, paternity and childhood; social protection, including social security;
 - h. carrying out measures against catastrophes, natural calamities, epidemics, elimination of their aftermath;
 - i. establishment of common principles of taxation and dues in the Russian Federation;
 - j. administrative, administrative procedure, labour, family, housing, land, water, and forest legislation; legislation on subsoil and environmental protection
 - k. personnel of the judicial and law enforcement agencies; the Bar, notaryship;
 - l. protection of traditional living habitat and of traditional way of life of small ethnic communities;
 - m. establishment of common principles of organization of the system of bodies of state authority and local self-government;
 - n. coordination of international and foreign economic relations of the subjects of the Russian Federation, fulfillment of international treaties and agreements of the Russian Federation.
2. Provisions of this Article shall be equally valid for the Republics, territories, regions, cities of federal importance, autonomous regions or autonomous areas.

Article 73

Outside the limits of authority of the Russian Federation and the powers of the Russian Federation on issues under joint jurisdiction of the Russian Federation and the subjects of the Russian Federation, the subjects of the Russian Federation shall possess full state power.

Article 74

- 1. In the territory of the Russian Federation it shall not be allowed to establish customs borders, dues or any other barriers for a free flow of goods, services and financial resources.
- 2. Limitations on the transfer of goods and services may be introduced according to the federal law, if it is necessary to ensure security, protect the life and health of people, protect nature and cultural values.

Article 75

1. The monetary unit in the Russian Federation shall be the rouble. Money issue shall be carried out exclusively by the Central Bank of the Russian Federation. Introduction and issue of other currencies in Russia shall not be allowed.
2. The protection and ensuring the stability of the rouble shall be the major task of the Central Bank of the Russian Federation, which it shall fulfil independently of the other bodies of state authority.
3. The system of taxes paid to the federal budget and the general principles of taxation and dues in the Russian Federation shall be fixed by the federal law.
4. State loans shall be issued according to the rules fixed by the federal law and shall be floated on a voluntary basis.

Article 76

1. On the issues under the jurisdiction of the Russian Federation federal constitutional laws and federal laws shall be adopted and have direct action in the whole territory of the Russian Federation.
2. On the issues under the joint jurisdiction of the Russian Federation and subjects of the Russian Federation federal laws shall issued and laws and other normative acts of the subjects of the Russian Federation shall be adopted according to them.
3. Federal laws may not contradict the federal constitutional laws.
4. Outside the limits of authority of the Russian Federation, of the joint jurisdiction of the Russian Federation and the subjects of the Russian Federation, the Republics, territories, regions, cities of federal importance, autonomous regions or autonomous areas shall exercise their own legal regulation, including the adoption of laws and other normative acts.
5. The laws and other legislative acts of the subjects of the Russian Federation may not contradict the federal laws adopted according to the first and second parts of this Article. In case of a contradiction between a federal law and an act issued in the Russian Federation the federal law shall be applied.
6. In case of a contradiction between a federal law and a normative act of a subject of the Russian Federation adopted according to the fourth part of this Article, the normative legal act of the subject of the Russian Federation shall be applied.

Article 77

1. The system of bodies of state authority of the Republics, territories, regions, cities of federal importance, autonomous regions or autonomous areas shall be established by the subjects of the Russian Federation independently and according to the principles of the constitutional system of the Russian Federation and the general principles of the organization of representative and executive bodies of state authority fixed by federal law.
2. Within the limits of jurisdiction of the Russian Federation and the powers of the Russian Federation on the issue under the joint jurisdiction of the Russian Federation and the subjects of the Russian Federation the federal bodies of executive authority and the bodies of executive authority of the subjects of the Russian Federation shall make up a single system of executive power of the Russian Federation.

Article 78

1. The federal bodies of executive power in order to exercise their powers may create their own territorial organs and appoint corresponding officials.
2. The federal bodies of executive power by agreement with the bodies of executive power of the subjects of the Russian Federation may transfer to them the fulfillment of a part of their powers, if it does not contradict the Constitution of the Russian Federation and the federal laws.
3. The bodies of executive power of the subjects of the Russian Federation by agreement with the federal bodies of executive authority may transfer to them the fulfillment of a part of their powers.
4. The President of the Russian Federation and the Government of the Russian Federation shall ensure, according to the Constitution of the Russian Federation, the implementation of the powers of the federal state authority in the whole territory of the Russian Federation.

Article 79

The Russian Federation may participate in interstate associations and transfer to them part of its powers according to international treaties and agreements, if this does not involve the limitation of the rights and freedoms of man and citizen and does not contradict the principles of the constitutional system of the Russian Federation.

Chapter 4. The President of the Russian Federation

Article 80

1. The President of the Russian Federation shall be the head of the State.
2. The President of the Russian Federation shall be guarantor of the Constitution of the Russian Federation, of the rights and freedoms of man and citizen. According to the rules fixed by the Constitution of the Russian Federation, he shall adopt measures to protect the sovereignty of the Russian Federation, its independence and state integrity, ensure coordinated functioning and interaction of all the bodies of state power.
3. According to the Constitution of the Russian Federation and the federal laws the President of the Russian Federation shall determine the guidelines of the internal and foreign policies of the State.
4. As the head of the State the President of the Russian Federation represent the Russian Federation within the country and in international relations.

Article 81

1. The President of the Russian Federation shall be elected for four years by citizens of the Russian Federation on the basis of universal, equal, direct suffrage by secret ballot.
2. Any citizen of the Russian Federation not younger than 35 years of age and with a permanent residence record in the Russian Federation of not less than 10 years may be elected President of the Russian Federation.
3. One and the same person may not be elected President of the Russian Federation for more than two terms running.
4. The rules of electing the President of the Russian Federation shall determined by the federal law.

Article 82

1. When taking office the President of the Russian Federation shall take the following oath of loyalty to the people:

“I swear in exercising the powers of the President of the Russian Federation to respect and safeguard the rights and freedoms of man and citizen, to observe and protect the Constitution of the Russian Federation, to protect the

sovereignty and independence, security and integrity of the State, to faithfully serve the people”.

2. The oath shall be taken in a solemn atmosphere in the presence of members of the Council of the Federation, deputies of the State Duma and judges of the Constitution Court of the Russian Federation.

Article 83

The President of the Russian Federation shall:

- a. appoint by agreement with the State Duma the Chairman of the Government of the Russian Federation;
- b. have the right to chair meetings of the Government of the Russian Federation;
- c. adopt decision on the registration of the Government of the Russian Federation;
- d. present to the State Duma a candidate for the appointment to the post of the Chairman of the Central Bank of the Russian Federation, raise before the State Duma the issue of dismissing the Chairman of the Central Bank of the Russian Federation;
- e. on the proposal by the Chairman of the Government of the Russian Federation appoint and dismiss deputy chairmen of the Government of the Russian Federation and federal ministers;
- f. present to the Council of the Federation candidates for appointment as judges of the Constitution Court of the Russian Federation, the Supreme Court of the Russian Federation, the Higher Court of Arbitration of the Russian Federation, as well as a candidate for the post of the Procurator-General of the Russian Federation; appoint judges of other federal courts;
- g. form and head the Security Council of the Russian Federation, the status of which is determined by the federal law;
- h. approve the military doctrine of the Russian Federation;
- i. form the Administration of the President of the Russian Federation;
- j. appoint and dismiss plenipotentiary representatives of the President of the Russian Federation;
- k. appoint and dismiss the supreme command of the Armed Forces of the Russian Federation;
- l. after consultations with corresponding committees and commissions of the chambers of the Federal Assembly appoint and recall diplomatic representatives of the Russian Federation in foreign States and international organizations.

Article 84

The President of the Russian Federation shall:

- a. announce elections to the State Duma according to the Constitution of the Russian Federation and the federal law;
- b. dissolve the State Duma in cases and according to the rules fixed by the Constitution of the Russian Federation;
- c. announce a referendum according to the rules fixed by the federal constitutional law;
- d. submit bills to the State Duma;
- e. sign and make public the federal laws;
- f. address the Federal Assembly with annual messages on the situation in the country, on the guidelines of the internal and foreign policy of the State.

Article 85

1. The President of the Russian Federation may use conciliatory procedures to solve disputes between the bodies of state authority of the Russian Federation and bodies of state authority of the subjects of the Russian Federation, as well as between bodies of state authority of the subjects of the Russian Federation. In case no agreed decision is reached, he shall have the right to submit the dispute for the consideration of a corresponding court.
2. The President of the Russian Federation shall have the right to suspend acts of the Bodies of executive power of the subjects of the Russian Federation in case these acts contradict the Constitution of the Russian Federation and the federal laws, international commitments of the Russian Federation or violate the rights and freedoms of man and citizen until the issue is solved by a corresponding court.

Article 86

The President of the Russian Federation shall:

- a. govern the foreign policy of the Russian Federation;
- b. hold negotiations and sign international treaties and agreements of the Russian Federation;
- c. sign ratification instruments;
- d. receive credentials and letters of recall of diplomatic representatives accredited to him.

Article 87

1. The President of the Russian Federation shall be the Supreme Commander-in-Chief of the Armed Forces of the Russian Federation.
2. In case of an aggression against the Russian Federation or of a direct threat of aggression the President of the Russian Federation shall introduce in the territory of the Russian Federation or in its certain parts a martial law and immediately inform the Council of the Federation and the State Duma about this.

3. The regime of the martial law shall be defined by the federal constitutional law.

Article 88

The President of the Russian Federation, in circumstances and according to the rules envisaged by the federal constitutional law, shall introduce a state of emergency in the territory of the Russian Federation or in its certain parts and immediately inform the Council of the Federation and the State Duma about this.

Article 89

The President of the Russian Federation shall:

- a. solve the issues of citizenship of the Russian Federation and of granting political asylum;
- b. decorate with state awards of the Russian Federation, award honorary titles of the Russian Federation, higher military and higher special ranks;
- c. decide on pardoning.

Article 90

1. The President of the Russian Federation shall issue decrees and orders.
2. The decrees and orders of the President of the Russian Federation shall be obligatory for fulfillment in the whole territory of the Russian Federation.
3. Decrees and orders of the President of the Russian Federation shall not run counter to the Constitution of the Russian Federation and the federal laws.

Article 91

The President of the Russian Federation shall possess immunity.

Article 92

1. The President of the Russian Federation shall take up his powers since the moment of taking the oath of loyalty and cease to fulfil them with the expiration of the term of office and from the moment a newly-elected president is sworn in.
2. The President of the Russian Federation shall cease to exercise his powers short of the term in case of his resignation, stable inability because of health reasons to exercise the powers vested in him or in case of impeachment. In this case the election of the President of the Russian Federation shall take place not later than three months since the termination of the powers short of the term.

3. In all cases when the President of the Russian Federation is incapable of fulfilling his duties, they shall temporarily fulfilled by the Chairman of the Government of the Russian Federation. The Acting President of the Russian Federation shall have no right to dissolve the State Duma, appoint a referendum, and also provisions of the Constitution of the Russian Federation.

Article 93

1. The President of the Russian Federation may be impeached by the Council of the Federation only on the basis of the charges of high treason or another grave crime, advanced by the State Duma and confirmed by the conclusion of the Supreme Court of the Russian Federation on the presence of the elements of crime in the actions of the President of the Russian Federation and by the conclusion of the Constitution Court of the Russian Federation confirming that the rules of advancing the charges were observed.
2. The decision of the State Duma on advancing charges and the decision of the Council of the Federation on impeaching the President shall be adopted by two thirds of the votes of the total number of members of each chamber and on the initiative of not less than one third of the deputies of the State Duma and with the conclusion of a special commission set up by the State Duma.
3. The decision of the Council of the Federation on impeaching the President of the Russian Federation shall be adopted not later than three months after the State Duma advanced the charges against the President. If a decision of the Council of the Federation is not adopted during this time, the charges against the President shall be regarded as rejected.

Chapter 8. Local self-Government

Article 130

1. Local self-government in the Russian Federation shall ensure the independent solution by the population of the issues of local importance, of possession, use and disposal of municipal property.
2. Local self-government shall be exercised by citizens through a referendum, election, other forms of direct expression of the will of the people, through elected and other bodies of local self-government.

Article 131

1. Local self-government shall be administered in urban and rural settlements and in other areas with the consideration of the historical and other local traditions. The structure of local self-government bodies shall be determined by the population independently.

2. Changes in borders of the areas in which local self-government is administered shall be made with the consideration of the opinion of the population of the corresponding areas.

Article 132

1. The local self-government bodies shall independently manage municipal property, form, adopt and implement the local budgets, introduce local taxes and dues, ensure the protection of public order, and also solve other issues of local importance.
2. The local self-government bodies may be vested by law with certain state powers and receive the necessary material and financial resources for their implementation. The implementation of the delegated powers shall be controlled by the State.

Article 133

Local self-government in the Russian Federation shall be guaranteed by the right for judicial protection, for a compensation for additional expenses emerging as a result of decisions adopted by state authority bodies, by a ban on the limitations on the rights of local self-government fixed by the Constitution of the Russian Federation and the federal laws.

APPENDIX C: RUSSIAN PARLIAMENTARY ELECTION RESULTS, 1993–1999

Party	1999		
	Voting (%)	List Seats	SMD (a) seats
Russia's Choice	N/A	N/A	N/A
Liberal Democrats (b) (LDPR)	5.98	17	0
Communist Party (CPRF)	24.29	67	47
Agrarian Party (APR)	N/A	N/A	0
Yabloko	5.93	16	5
Our Home Is Russia (OHR)	1.19	0	8
Women of Russia	2.04	0	0
Party of Russian Unity and Accord	N/A	N/A	N/A
Democratic Party of Russia	N/A	N/A	N/A
Unity	23.32	64	9
Fatherland-All Russia	13.33	37	29
Union of Right Forces	8.52	24	5
Others	12.1	0	9
Independents	N/A	N/A	112
Postponed	N/A	1	1

Party	1995		
	Voting (%)	List Seats	SMD (a) seats
Russia's Choice	3.9	0	9
Liberal Democrats (b) (LDPR)	11.2	50	1
Communist Party (CPRF)	22.3	99	58
Agrarian party (APR)	3.8	0	20
Yabloko	6.9	31	14
Our Home Is Russia (OHR)	10.1	45	10
Women of Russia	4.6	0	3
Party of Russian Unity and Accord	0.4	0	1
Democratic Party of Russia	N/A	N/A	0
Unity	N/A	N/A	N/A
Fatherland-All Russia	N/A	N/A	N/A
Union of Right Forces	N/A	N/A	N/A
Others	34.0	0	31
Independents	N/A	N/A	78
Postponed	N/A	0	N/A

(a) Single-mandate districts.

(b) On the ballot papers in 1999 as Zhirinovsky's Bloc.

Party	1993		
	Voting (%)	List Seats	SMD (a) seats
Russia's Choice	15.5	40	30
Liberal Democrats (b) (LDPR)	22.9	59	5
Communist Party (CPRF)	12.4	32	16
Agrarian party (APR)	8.0	21	12
Yabloko	7.9	20	3
Our Home Is Russia (OHR)	N/A	N/A	N/A
Women of Russia	8.1	21	
Party of Russian Unity and Accord	6.8	18	1
Democratic party of Russia	5.5	14	1
Unity	N/A	N/A	N/A
Fatherland-All Russia	N/A	N/A	N/A
Union of Right Forces	N/A	N/A	N/A
Others	16.2	0	8
Independents	N/A	N/A	141
Postponed	N/A	N/A	6

Notes: Figures for party-list voting may not tally to 100 owing to spoiled ballots and ballots cast "against all."

Figures for seats won do not match faction sizes in the text, owing to the post-election affiliation of independents to factions and the "lending" of deputies among allied factions.

Source: Electoral Commission

APPENDIX D: RUSSIA – ECONOMIC STRUCTURE: ANNUAL INDICATORS

	1999	2000(a)	2001(a)
GDP at market prices(b) (Rb bn)	4,767	7,302	9,041
GDP (US\$ bn)	193.6	259.6	310.0
Real GDP growth (%)	5.4	9.0	5.0
Consumer price inflation (av; %)	85.7	20.8	21.6
Population (millions)	146.0	145.2	144.5
Exports of goods fob (US\$ m)	75,666	105,565	103,042
Imports of goods fob (US\$ m)	-39,537	-44,862	-53,390
Current-account balance (US\$ m)	24,731	46,317	34,236(c)
Foreign-exchange reserves excl gold (US\$ m)	8,457	24,264	32,542
Total external debt (US\$ bn)	173.9	161.4(c)	155.7(c)
Debt-service ratio, paid (%)	13.0	10.9(c)	15.6(c)
Exchange rate (av; Rb:US\$)	24.62	28.13	29.17

	1997	1998
GDP at market prices(b) (Rb bn)	2,522	2,741
GDP (US\$ bn)	436.0	282.4
Real GDP growth (%)	0.9	-4.9
Consumer price inflation (av; %)	14.6	27.7
Population (millions)	147.1	146.5
Exports of goods fob (US\$ m)	89,008	74,883
Imports of goods fob (US\$ m)	-71,982	-58,014
Current-account balance (US\$ m)	2,061	683
Foreign-exchange reserves excl gold (US\$ m)	12,895	7,801
Total external debt (US\$ bn)	127.7	177.7
Debt-service ratio, paid (%)	6.4	11.9
Exchange rate (av; Rb:US\$)	5.78	9.71

(a) Actual.

(b) GDP calculated from the production side.

(c) Economist Intelligence Unit estimate.

(d) Includes statistical discrepancy between the production side and the expenditure side.

March 8th 2002 Rb31.07:US\$1

Origins of gross domestic product	% of total
2001(c)	
Agriculture	7.2
Industry	38.6
Services	54.2
Total	100.0

Components of gross domestic product	% of total
2001	
Private consumption	50.9
Public consumption	14.3
Stockbuilding	4.3
Fixed investment	17.8
Net exports of goods and services	13.0
Total	100.0(d)

Principal exports	% of total
Fuels and energy	54.0
Metals	17.0
Machinery and transport equipment	8.9
Chemicals	5.6
Total including others	100.0

- (a) Actual.
- (b) DP calculated from the production side.
- (c) Economist Intelligence Unit estimate.
- (d) Includes statistical discrepancy between the production side and the expenditure side.

Source: Economist Intelligence Unit (EIU), 2002.

APPENDIX E: UKRAINE – ECONOMIC STRUCTURE: ANNUAL INDICATORS

	1997	1998	1999	2000	2001(a)
GDP at market prices (HRN bn)	93.3	102.5	127.1	173.0	209.3
GDP (US\$ bn)	50.1	41.8	30.8	31.8	39.0
Real GDP growth (%)	-3.0	-1.9	-0.2	5.9	9.1(b)
Consumer price inflation (av; %)	15.9	10.6	22.7	28.2	12.0(b)
Population (millions)	50.9	50.5	50.1	49.6	49.3
Exports of goods fob (US\$ m)	15,418	13,699	13,189	15,722	17,091(b)
Imports of goods fob (US\$ m)	-19,623	-16,283	-12,945	-14,943	-16,893(b)
Current-account balance (US\$ m)	-1,335	-1,296	1,658	1,481	1,402(b)
Foreign-exchange reserves excl gold (US\$ m)	2,341.1	761.3	1,046.4	1,352.7	2,955.4(b)
Total external debt (US\$ bn)	11.1	13.1	14.1	12.5(a)	11.7
Debt-service ratio, paid (%)	6.6	11.4	16.3	16.0(a)	8.5
Exchange rate (av) HRN:US\$	1.86	2.45	4.13	5.44	5.37(b)

April 5, HRN5.3276:US\$1

Origin of gross domestic product, 1999	% of total	Components of gross domestic product, 1999	% of total
Agriculture	12.8	Private consumption	60.2
Industry	38.4	Public consumption	19.0
Services	48.8	Net fixed investment	19.9
Total	100.0	Increase in stocks	-0.1
		Net exports	1.1
		Total	100.0

Principal exports, 2001	% of total	Principal imports, 2001	% of total
Non-precious metals	41.3	Fuel & energy, including ores	42.6
Machinery and Equipment	13.9	Machinery and equipment	19.8
Food, beverages and agricultural products	11.2	Chemicals	7.1
Chemicals	9.1	Food, beverages and agricultural products	7.1

(a) EIU estimates.

(b) Actual.

Main destinations of exports, 2001	% of total	Main origins of imports, 2001	% of total
Russia	22.6	Russia	36.9
Turkey	6.2	Turkmenistan	10.5
Italy	5.1	Germany	8.7
Germany	4.4	Kazakhstan	4.2

(c) EIU estimates.

(d) Actual.

Source: Economist Intelligence Unit (EIU), 2002.

APPENDIX F: WITNESSES

Second Session, Thirty-Sixth Parliament

- Mar. 17, 2000 *From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*
Jim Wright, Director General, East and Southern Europe Bureau.
Chris Alexander, Deputy Director, Russia, Eastern Europe Bureau.
- Jun. 7, 2000 *From the Department of Foreign Affairs and International Trade:*
Jim Wright, Director General, East and Southern Europe Bureau;
Ann Collins, Director, Eastern Europe Division;
Robert Brooks, Deputy Director, Eastern Europe Division
(Belarus, Caucasus, Central Asia, Moldova, Ukraine).

First Session, Thirty-Seventh Parliament

- Mar. 13, 2001 *From the Institute of European and Russian Studies, Carleton University:*
Vladimir Popov, Professor.
- Mar. 14, 2001 *From the Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto:*
Aurel Braun, Professor.
- Mar. 21, 2001 *From the Institute of European and Russian Studies, Carleton University:*
Larry Black, Professor.
- Mar. 28, 2001 *From Carleton University:*
Amy Knight, Professor.
- As an Individual:*
Patrick Armstrong
- Apr. 3, 2001 *From the Centre for Russian and East European Studies, University of Toronto:*
Peter H. Solomon, Jr., Professor of Political Science, Law and Criminology, Director.
- Apr. 4, 2001 *From the University of Kansas:*
Dale Herspring, Professor.

- Apr. 25, 2001 *From the Canadian Institute of Resources Law, University of Calgary:*
Janet Keeping, Professor.
- From the Department of Natural Resources Canada:*
Neil McIlveen.
- Apr. 30, 2001 *From the Institute of European and Russian Studies, Carleton University:*
Andrea Chandler, Professor;
Joan Debardeleben, Professor;
Piotr Dutkiewicz, Professor.
- From the Schulich School of Business, York University:*
James Gillies, Professor.
- From Norex Petroleum Limited:*
Alex Rotzang.
- From SNC Lavalin International:*
Ron Denom.
- From Kinross Gold:*
John Ivany.
- May 1, 2001 The Honourable Senator James Tunney.
- May 2, 2001 *From the Canadian Institute of Ukrainian Studies, University of Alberta:*
Bohdan Klid, Professor;
David Marples, Professor.
- May 9, 2001 *From the University of Northern British Columbia:*
John Young, Professor.
- Jun. 6, 2001 *From the Centre for International and Security Studies, York University:*
Sergei M. Plekhanov, Professor.
- Sep. 25, 2001 *From the Export Development Corporation:*
Lorne Cutler;
Fergal O'Reilly.
- From the Royal Canadian Mounted Police:*
Angus Smith.

Oct. 2, 2001 *From the Canadian International Development Agency (CIDA):*
Peter Daniel, Vice-President, Central and Eastern Europe Branch;
Rick Ward, Director General, Russia, Ukraine and Nuclear
Programmes Division, Central and Eastern Europe Branch.

Oct. 23, 2001 *From Northland Power Inc.:*
James C. Temerty, Chairman, Chief Executive Officer and owner.

Nov. 6, 2001 *As an Individual:*
Paul Magocsi, Chair of Ukrainian Studies, University of Toronto.

Mar. 18, 2002 The Honourable Gar Knutson, P.C., M.P., Secretary of State
(Central and Eastern Europe and Middle East)

As an Individual:
Walter Makowecki, Heritage Frozen Foods Limited

As an Individual:
James Dmytro Jacuta, Director, Canadian Institute of Ukrainian
Studies, University of Alberta.

From Romyr and Associates:
Andrew Witer, President

From the Ukrainian-Canadian Congress:
Eugene Czolij, President

From the Canada-Ukraine Advisory Council:
Ostap Hawaleshka, President
Dr. Roman Petryshyn, Member

As an Individual:
Dr. Yuri, Shcherbak, Ambassador Extraordinary and
Plenipotentiary of Ukraine.

As an Individual:
Orest Subtelny, Department of History and Political Science, York
University.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:
Ron Halpin, Director General, Central, Eastern and Southern
Europe Division;
Ann Collins, Director, Easter Europe Division.

Mission of Inquiry to the Washington, D.C., United States (May 15-16, 2001)

From the Canadian Security and Intelligence Service:

Keith Bush;

Roger Ebel.

From the Kennan Institute:

Blair Ruble Nancy Pospon;

Emil Payin;

Oleksiy Haran;

Bohdan Harasymiv;

Margaret Paxon.

From the Brookings Institute:

Clifford Gaddy;

Fiona Hill.

From IMF / World Bank:

Hans Martin Boehmer;

Gilles Rene;

Paul Fenton;

Stéphane Charbonneau.

From the Carnegie Centre:

Martha Olcott;

Andrew Kuchins;

Murray Feshbach;

Stephen Grant;

Gene Fishel.

From RIA-Novosti:

Arcadii Orlov.

LE SÉNAT

THE SENATE

**LE CANADA, LA RUSSIE ET L'UKRAINE :
ÉTABLIR DE NOUVELLES RELATIONS**

Rapport du Comité sénatorial permanent
des
affaires étrangères

Président

L'honorable Peter Stollery

Vice-présidente

L'honorable Raynell Andreychuk

Juin 2002

This report is available in English.

MEMBRES

L'honorable Peter Stollery, *Président*

L'honorable Raynell Andreychuk, *Vice-présidente*

et

Les honorables sénateurs :

Jack Austin, C.P.

Roch Bolduc

Pat Carney, C.P.

*Sharon Carstairs, C.P. (ou Fernand Robichaud, C.P.)

Eymard G. Corbin

Pierre De Bané, C.P.

Ethel Cochrane

Consiglio DiNino

Jerahmiel Grafstein

Alasdair Graham, P.C.

Rose-Marie Losier-Cool

*John Lynch-Staunton (ou Noël Kinsella)

Raymond Setlakwe

* Membres d'office

En plus des sénateurs indiqués ci-dessus, les honorables sénateurs David Angus, Norman Atkins, Joseph Day, Sheila Finestone, C.P., Ross Fitzpatrick, George Furey, James Kelleher, C.P., Colin Kenny, Marie-P. Poulin (Charrette), Marcel Prud'homme, C.P., Douglas Roche, Terry Stratton, James Tunney, Nicholas Taylor et la très révérende Lois Wilson étaient membres du Comité à différents moments au cours de cette étude ou y ont participé au cours de la deuxième Session de la trente-sixième Législature ou de la première Session de la trente-septième Législature.

*Personnel de la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du
Parlement :*

Peter Berg, attaché de recherche

John Wright, attaché de recherche

*La greffière du Comité
Line Gravel*

ORDRE DE RENVOI

Extrait des *Journaux du Sénat*, du jeudi 1^{er} mars 2001 :

L'honorable sénateur Stollery propose, appuyé par l'honorable sénateur Taylor,

Que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à examiner, pour en faire rapport, les faits nouveaux en matière de politique, de questions sociales, d'économie et de sécurité en Russie et en Ukraine, les politiques et les intérêts du Canada dans la région, ainsi que d'autres sujets connexes;

Que les mémoires reçus et les témoignages entendus sur la question par le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères durant la deuxième Session de la trente-sixième Législature soient déferés au comité;

Que le comité présente son rapport final au plus tard le 28 juin 2002; et que le comité conserve les pouvoirs nécessaires à la diffusion de son étude contenu dans son rapport final et ce jusqu'au 31 juillet 2002; et

Que le Comité soit autorisé, nonobstant les pratiques habituelles, à déposer son rapport auprès du greffier du Sénat, si le Sénat ne siège pas, et que ledit rapport soit réputé avoir été déposé au Sénat.

Après débat,

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le greffier du Sénat,

Paul Bélisle

TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS	1
PRÉFACE	3
PARTIE 1 – LA RUSSIE	5
INTRODUCTION	5
LA RUSSIE D’AUJOURD’HUI	7
A. Géographie et population.....	7
B. Culture et identité.....	7
C. Conditions sociales	8
D. Transparence	10
E. Éducation	11
F. Aide sociale.....	12
G. La Tchétchénie dans la politique intérieure russe	13
LA POLITIQUE ET L’EFFET POUTINE.....	15
A. La culture et la démocratie russes.....	15
B. L’héritage d’Eltsine	20
C. La politique et les élections en Russie	22
D. Les régions	26
E. Les droits de la personne	29
L’ÉCONOMIE DE LA RUSSIE : SON ÉVOLUTION ACTUELLE ET LES OBSTACLES À SA RÉFORME.....	35
A. La situation économique actuelle.....	35
B. La réforme législative et les difficultés de sa mise en œuvre	38
LA SÉCURITÉ ET LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE EN RUSSIE	47
A. La situation militaire	47
B. Les politiques militaire et étrangère et la politique sur la sécurité.....	48
C. La politique étrangère et l’opinion russe.....	49
D. Les mesures générales de la politique étrangère	50

E.	L'OTAN.....	51
F.	Les relations entre la Russie et les États-Unis et les effets du 11 septembre.....	52
	L'ENGAGEMENT DU CANADA EN RUSSIE	57
A.	L'aide aux réformes	58
B.	Le renforcement des relations économiques entre le Canada et la Russie	62
C.	Questions liées à la sécurité	68
D.	Le développement du Nord.....	68
E.	Immigration.....	69
	PARTIE 2 – L'UKRAINE.....	71
	INTRODUCTION	71
	LA POLITIQUE EN UKRAINE.....	73
A.	La culture, l'histoire et la citoyenneté.....	73
B.	La situation politique actuelle	74
C.	Post-scriptum : Élections de mars 2002 au Verkhovna Rada	77
	L'ÉCONOMIE DE L'UKRAINE : LA SITUATION ACTUELLE ET LA LUTTE POUR LA RÉFORME	79
A.	La situation économique existante	79
B.	La mise en œuvre des réformes : Combattre l'inertie politique	80
	LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE ET DE SÉCURITÉ DE L'UKRAINE	83
A.	Les relations entre l'Ukraine et la Russie	83
B.	L'Ukraine et l'Ouest	85
C.	L'autre option de l'Ukraine : Le GUOAM	86
	LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE DU CANADA	89
A.	Aider à l'effort de réforme	90
B.	Les liens économiques entre le Canada et l'Ukraine	92
C.	Le Canada et l'Ukraine : Le lien spécial.....	93
	ANNEXE A : CARTES DE LA RUSSIE ET DE L'UKRAINE	97
	LA RUSSIE.....	97
	L'UKRAINE.....	98

ANNEXE B : ARTICLES DE LA CONSTITUTION RUSSE RELATIFS À LA RÉPARTITION FÉDÉRALE-RÉGIONALE DES POUVOIRS ET AUX POUVOIRS DU PRÉSIDENT RUSSE.....	99
ANNEXE C : Russie – résultats des élections parlementaires	113
ANNEXE D : RUSSIE – STRUCTURE ÉCONOMIQUE – INDICATEURS ANNUELS	115
Annexe E : Ukraine – Structure économique – Indicateurs annuels	117
ANNEXE F : TÉMOINS	119

AVANT-PROPOS

Ce rapport du Sénat est la première étude approfondie sur la Russie et l'Ukraine jamais réalisée par un comité parlementaire canadien.

Le Canada possède en Europe des intérêts de longue date en matière de commerce, d'investissement et de défense. Nous, membres du Comité sénatorial des affaires étrangères, nous y intéressons de près depuis plusieurs années. Nous avons rédigé deux rapports sur les relations en matière de commerce et d'investissement entre le Canada et l'Union européenne. Nous sommes au courant des problèmes liés à l'élargissement de l'UE en direction de l'Est et des conséquences que cela représente pour le Canada.

Le Canada est l'un des membres fondateurs de l'OTAN et, lorsque nous avons été priés d'enquêter sur l'OTAN et le maintien de la paix, sujet sur lequel nous avons fait rapport en avril 2000, nous avons été amenés à nous poser de multiples questions sur ce qui se passait en Russie et en Ukraine. Le présent document est donc le résultat de nombreuses années de travail au cours desquelles nous avons observé les affaires européennes glisser de plus en plus vers l'Est, tandis que nous nous demandions quelles en seraient les retombées sur notre pays.

Le Sénat nous a officiellement confié une étude à ce propos, et nous avons amorcé nos audiences principales en mars 2001, étant entendu que nous irions en Russie en octobre de la même année et que nous terminerions notre rapport au début de 2002. Malheureusement, le désastre du World Trade Centre et les bouleversements qui ont suivi nous ont empêchés de nous rendre en Russie et en Ukraine. Nous comptons combler cette lacune plus tard.

Dans l'intervalle, si nous ne sommes pas allés en Russie, dans un sens, c'est la Russie qui est venue à nous.

Des personnes importantes ont pris le temps de rencontrer soit l'ensemble de nos membres soit, en cas d'impossibilité de faire autrement, un certain nombre d'entre nous. Je dois préciser que l'ambassadeur de Russie, M. Churkin, a déployé beaucoup d'efforts pour que nous puissions rencontrer et interroger, dans la mesure du possible, toutes les personnalités de Moscou qui sont venues à Ottawa. Bien entendu, à mesure que nos connaissances s'étendaient, nos questions devenaient plus pertinentes.

Quelques sénateurs ont pu se réunir en privé avec le président Poutine. Nous avons rencontré l'actuel premier ministre, Mikhaïl Kasyanov; l'actuel vice-premier ministre, Victor Khristenko; l'ex-premier ministre, Sergueï Kirienko; et l'actuel président de la Douma, Gennady Seleznyov. Nos entretiens ont porté sur de multiples sujets. Dans le cas du président Poutine, lorsque les responsables du protocole lui ont rappelé qu'il avait un autre rendez-vous, il les a repoussés pour pouvoir poursuivre la conversation en cours, en déclarant « On me pose des questions intéressantes, et je veux y répondre correctement ».

Non seulement ces hommes, qui comptent parmi les plus importants de la Russie d'aujourd'hui, sont impressionnants sur le plan intellectuel, mais ils sont fort jeunes : le président de la Douma, M. Seleznyov, le plus âgé, a 54 ans; le président Poutine est âgé de 49 ans, le premier ministre Kasyanov de 44 ans, tout comme le vice-premier ministre M. Khristenko. L'ex-premier ministre Kirienko, qui est actuellement représentant du président auprès de l'importante région de la Volga et président de la Commission russe du désarmement chimique, n'a que 39 ans.

La Russie va de l'avant, c'est indubitable. L'effet le plus immédiat de ce progrès se reflète probablement dans le secteur du pétrole et du gaz. La Russie est aujourd'hui le deuxième exportateur de pétrole après l'Arabie saoudite. Elle est considérée en Europe occidentale comme une réserve sûre de gaz naturel, un peu comme le Canada pour les États-Unis. Comme le souligne notre rapport, la découverte de gaz et de pétrole dans le bassin de la Caspienne a été la plus importante des trente dernières années. La concurrence sera encore plus rude en ce qui concerne le passage des oléoducs. Outre la Russie, l'Azerbaïdjan, l'Iran, le Turkménistan et le Kazakhstan touchent à la mer Caspienne.

Le Canada n'a-t-il pas intérêt à ce que la Russie réussisse? Je pense que oui, car une Russie prospère sera vraisemblablement plus stable, et nous y gagnerons tous. Notre rapport décrit l'héritage plutôt consternant du régime soviétique, mais l'actuel gouvernement démocratiquement élu semble déterminé à améliorer le niveau de vie des Russes.

Dans un monde où abondent les mauvaises nouvelles, je pense que la Russie offre plutôt des raisons de se réjouir.

Je regrette que nous ne soyons pas allés en Ukraine. Des témoins intéressants nous y attendaient. Les Canadiens d'ascendance ukrainienne s'intéressent beaucoup à ce pays. Parmi les chiffres remarquables que j'ai retenus, il y a celui-ci : l'année dernière, l'ambassade d'Ukraine a délivré 50 000 visas à des Canadiens qui voulaient se rendre là-bas. Je vous laisse découvrir notre chapitre sur l'Ukraine, qui parle de lui-même.

Au nom des membres du Comité des affaires étrangères, je tiens à remercier nos très dévoués collaborateurs. Mme Line Gravel, notre greffière, est un modèle d'efficacité. Elle s'est occupée des aspects administratif, budgétaire et logistique de nos activités. Son concours et celui de son collègue, M. Till Heyde, nous ont été très précieux.

Par ailleurs, nous avons pu compter sur un personnel de recherche compétent et diligent. Ce rapport n'aurait pas pu être possible sans le travail de Peter Berg et de John Wright, de la Bibliothèque du Parlement, ainsi que de David Murphy, de mon bureau.

Peter Stollery, Président

PRÉFACE

Nés de la chute de l'Union soviétique, la Russie et l'Ukraine représentent pour le Canada et les Canadiens des possibilités ainsi qu'un écheveau de problèmes complexe engendrés par les réformes politiques et économiques dans lesquels ces deux pays se sont engagés. L'enquête du Comité ne se voulait pas une étude exhaustive de ces deux États. Le Comité a plutôt choisi d'examiner certains sujets particuliers portant principalement sur la relative nouveauté des relations qui sont en train de s'établir entre le Canada et la Russie et l'Ukraine nouvelles.

Le présent rapport traite moins des positions adoptées par le Canada à l'égard des dossiers qui intéressent nos trois pays depuis longtemps, notamment les liens touchant l'agriculture, le climat, la géographie, la garde du Nord, les liens familiaux et les sports, et qui devaient souvent le céder aux relations entre le Canada et le régime soviétique. Il est plutôt axé sur la dynamique interne qui façonne ou oriente les réformes en Russie et en Ukraine, sur ce qu'elle pourrait impliquer pour les intérêts canadiens et, finalement, sur la meilleure façon dont nous pouvons offrir aide et conseils. L'objectif ultime consiste à instaurer des relations saines et durables avec deux pays qui pourraient devenir des partenaires importants dans le domaine des affaires internationales.

Le Comité a entendu une foule de témoignages. Il a tenu 17 séances consignées au cours desquelles il a entendu 59 témoins. De plus, des membres ont rencontré quelques-uns des dignitaires russes les plus importants et les plus hauts placés, y compris le Président Poutine¹, l'ancien Premier Ministre Sergei Kirienko aujourd'hui représentant présidentiel, le Vice-Premier Ministre Viktor Khristenko, et le Coprésident de la Douma russe Guennadi Seleznev. Le Comité s'est également rendu à Washington pour entendre les témoignages d'experts canadiens et américains qui travaillent dans des centres de recherche et des ministères. Ce voyage a donné lieu à six autres réunions où ont comparu vingt autres témoins. Le présent rapport présente les réflexions du Comité sur les priorités exprimées par ce vaste éventail de témoins.

Après avoir réfléchi sur l'information, les observations et les analyses présentées par les divers témoins qui ont comparu devant lui, ainsi que toute la documentation reçue, le Comité est arrivé à quelques recommandations concernant les relations futures entre le Canada et la Russie et l'Ukraine. Nous sommes fermement convaincus que si le Canada les met en œuvre, il pourra jouer un rôle important pour aider les deux pays à bâtir un partenariat solide, sûr et mutuellement avantageux pour l'avenir.

¹ Cette séance a été tenue à huis clos.

PARTIE 1 – LA RUSSIE

INTRODUCTION

La politique étrangère de l'Union soviétique et son potentiel militaire ont toujours inquiété énormément les décideurs et analystes du monde entier. Depuis le démantèlement de l'Union cependant, on discute beaucoup des effets que ce nouvel état de choses pourrait avoir sur la politique étrangère du Canada et sur l'échiquier politique international. La question de l'élargissement de l'OTAN à la suite de l'effondrement de l'Union soviétique a certainement amené l'Europe de l'Ouest de l'après-guerre – et l'Amérique du Nord – aux frontières de la Russie. Cette nouvelle donne a incité le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères à entreprendre une étude sur l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord (OTAN) et sur la position du Canada au sein de cette alliance².

La Russie poursuivant sa difficile transformation économique et politique, l'engagement du Canada en Russie devrait porter sur des dossiers plus complexes et plus nombreux que les questions traditionnelles de défense et de sécurité. Pour le Canada et pour le monde entier, la Russie offre un large éventail d'opportunités mais elle pose aussi de nombreux défis dans des domaines aussi variés que le commerce, la finance internationale, l'assistance technique, la coopération dans la lutte contre l'activité criminelle, la sécurité internationale et certains problèmes locaux graves (p. ex. la propagation de la tuberculose multirésistante³ et le lien entre la croissance économique et la stabilité politique), qui pourraient se répercuter directement ou indirectement sur les Canadiens.

Au fil de son étude cependant, le Comité a jugé de plus en plus encourageantes l'évolution de la Russie et sa contribution dans le monde. Par exemple, la Russie est un bassin d'entrepreneurs et de travailleurs dynamiques, instruits et habiles. Elle est un partenaire clé de la station spatiale internationale parce qu'elle apporte une expérience et des compétences irremplaçables. C'est aussi un collaborateur potentiel aux efforts de stabilisation des situations internationales épineuses et sa participation est encore primordiale pour la gestion des régimes de sécurité multilatéraux. Dernièrement, la Russie a démontré concrètement combien elle était importante lorsque le Président Poutine a appuyé la « guerre au terrorisme ». L'occasion s'offre également de modifier en profondeur les relations eurasiatiques pour la première fois depuis l'avènement du système des États modernes et de faire pleinement entrer la Russie dans le giron de ce que Boris Eltsine a appelé la famille des États civilisés. Il existe désormais, au niveau multilatéral et bilatéral, des possibilités de travailler avec la Russie dans sa marche vers une intégration plus complète à la société mondiale contemporaine.

² La « nouvelle » OTAN et l'évolution du maintien de la paix : conséquences pour le Canada, Septième rapport du Comité sénatorial permanent des affaires étrangères, deuxième Session de la 36^e Législature, avril 2000.

³ La tuberculose s'impose à nouveau comme un problème de santé publique au Canada. Voir, par exemple, « Efforts Against Tuberculosis Is Not Good Enough », *Globe and Mail*, 24 avril 2002.

Les transformations subies par la Russie en 1814, 1917 et 1991 ont chaque fois changé le monde. Pourtant, elles ne se sont jamais implantées fermement. Dix ans après l'effondrement de l'Union soviétique, le Comité pose la question la plus difficile : s'agit-il cette fois-ci de changements fondamentaux? Le gros du présent rapport se compose donc des observations sur la nature, l'orientation et l'état de la Russie, surtout sous la direction du Président Poutine.

Il est aussi difficile de faire le tour de la politique russe que de faire le tour du pays même. Le présent rapport n'est pas censé être une encyclopédie. Comme le font les voyageurs lorsqu'ils n'ont pas beaucoup de temps pour visiter un pays aussi immense, le Comité a dû se contenter de « survoler » de vastes secteurs de la Russie, soit en y jetant de loin un bref coup d'œil, soit en notant simplement leur existence. Il y a de nombreuses facettes de la Russie que le Comité n'a pas encore aperçues : des aspects qui à eux seuls vaudraient la peine d'être étudiés. Il manque encore des témoignages sur la question des nationalités, sur les souches et variétés bien particulières du nationalisme russe, sur la politique du Nord, sur les peuples indigènes, sur la Russie et ses proches voisins, sur l'environnement, sur les relations de travail, sur la problématique homme-femme, sur les arts et les industries culturelles, pour ne nommer que quelques-uns des sujets importants. Notre rapport ne peut que représenter une étape sur le chemin de l'entente entre Russes et Canadiens. Il ne se limite pas aux liens conventionnels et à la compréhension instaurés pendant l'ère soviétique et après, mais il explore plutôt l'établissement de relations normalisées entre nous et un nouveau partenaire économique et politique en pleine émergence.

Le rapport se concentre sur le principal thème exposé au Comité par les témoins et sur la grande question dont dépendent toutes les autres en Russie : ce que la présidence de M. Poutine pourrait impliquer pour la Russie et, partant, pour le Canada. Le but déclaré du Président russe est de transformer la Russie en un État libéral et démocratique doté d'une économie de marché viable et réglementée. L'hypothèse de départ, c'est que le monde a besoin que la Russie devienne une Russie fonctionnelle, viable, démocratique, prospère économiquement et la cheville ouvrière d'un monde pacifique et prospère. Nous y gagnerions tous.

LA RUSSIE D'AUJOURD'HUI

A. Géographie et population

Lorsque le Comité s'est réuni pour faire cette étude, les rappels salutaires de la complexité et des contradictions qu'implique une entreprise aussi ambitieuse que l'étude des affaires russes n'ont pas manqué. La Russie est impressionnante, ne serait-ce que par sa taille. Elle couvre 11 fuseaux horaires depuis la Pologne jusqu'à la Chine et elle s'étend au nord jusqu'aux confins du Canada et au sud, jusqu'à la Turquie.

Pourtant, décrire ainsi la taille de la Russie en donne une image trompeuse. Si la carte en était tracée à l'échelle de son économie, la Russie aurait à peu près la taille des Philippines et l'air minuscule à côté de ses voisins d'Europe occidentale. Selon les estimations utilisées, l'économie russe ne représente plus que de 30 p. 100 à 50 p. 100 de son niveau de 1991⁴. Si sa carte était établie à partir des données démographiques, la Russie ferait la moitié seulement des États-Unis et une fois et demie l'Allemagne réunifiée, puisqu'elle a une population de 146 millions d'habitants qui diminue rapidement.

La Russie se divise en 89 régions, chacune étant plus ou moins indépendante du centre. À une extrémité, il y a la Tchétchénie, qui est en conflit ouvert avec la fédération. À l'autre, il y a Moscou, le centre politique, mais une ville qui est souvent assimilée à tort à l'ensemble de la Russie. Pour certaines régions, ce qui se passe à Moscou est aussi lointain aujourd'hui qu'il y a 100 ou 300 ans.

En outre, la Russie est officiellement un État multinational. Bien que les Russes eux-mêmes composent légèrement plus de 80 p. 100 de la population, le formulaire de recensement russe admet plus de 70 nationalités différentes dans le pays. En tout, plus d'une centaine de langues y sont parlées. Officiellement, l'État approuve quatre religions⁵, mais 75 p. 100 de la population se déclare orthodoxe, 19 p. 100 musulmane et 6 p. 100 indique une religion autre.

B. Culture et identité

Les questions de culture et d'identité sont approfondies plus loin dans le rapport. Pour annoncer ces sections, disons tout de suite que, quelle que soit l'image que les Russes ont d'eux-mêmes et de la Russie, ils sont nettement convaincus que la Russie a une culture unique qui n'est ni occidentale ni orientale. L'identité russe a en grande partie été forgée par l'étendue du pays et la férocité de son histoire. Le Comité a appris que les Russes sont intimement convaincus que leur pays devrait assumer le rôle d'une grande puissance, sa sphère d'influence naturelle s'étendant depuis l'Europe de l'Est jusqu'à l'Asie et qu'il devrait exercer une influence sur la scène internationale. Cette conviction pourrait encadrer solidement la politique russe.

⁴ Le PIB de la Russie s'élevait à 310 milliards de dollars américains en 2001.

⁵ Ce sont la religion chrétienne orthodoxe, l'islamisme, le bouddhisme et le judaïsme.

C. Conditions sociales

Le Comité a entendu de nombreux témoignages au sujet des pressions qui s'exercent sur la Russie et sur le système de soins de santé, le niveau de vie et le filet de sécurité sociale russes.

1. Santé et démographie

Le Comité a entendu des témoignages indiquant que le moins qu'on puisse dire, c'est que la condition sociodémographique de la Russie est en crise. En effet, la baisse de la qualité de vie des soviétiques a contribué à la chute de l'URSS. Depuis 1991, on n'a pas réussi à freiner ce déclin (quoique la liberté, elle, ait nettement progressé).

Murray Feshbach (School of Foreign Service et Center for Political and Strategic Studies, Georgetown University) a affirmé que, d'ici 2050, la population russe devrait au mieux avoir diminué du tiers pour se situer à quelque 100 millions d'habitants. Déjà, selon Larry Black (professeur, Institut des études russes et européennes, Université Carleton), la Russie est nettement sous-peuplée proportionnellement au territoire qu'elle doit gérer. De plus, l'espérance de vie moyenne pour un Russe est aujourd'hui de seulement 58 ans. Keith Bush (directeur, Programme Russie et Eurasie, Center for Strategic and International Studies, Washington, D.C.) a appris au Comité que la faiblesse de l'offre de main-d'œuvre et de la demande des consommateurs, des stimuli habituellement nécessaires à la croissance économique, pourrait bientôt constituer un obstacle gigantesque, voire infranchissable, au développement économique de la Russie.

M. Feshbach a appris au Comité que plusieurs maladies graves étaient courantes en Russie. Par exemple, le sida se propage librement, surtout parmi la population carcérale. Cette épidémie se conjugue souvent à la tuberculose multirésistante. Il est prévu qu'à l'échelle de la Russie, 10 millions d'hommes âgés de 15 à 29 ans mourront de ces deux maladies après 2005. D'autres pathologies inquiètent à cause de leur fréquence, notamment le paludisme, la syphilis et autres maladies transmissibles sexuellement, ainsi que les hépatites C et B.

Retards de croissance et atrophies sont plus fréquents maintenant chez les enfants. Selon d'éminents pédiatres russes, de 10 à 15 p. 100 seulement des jeunes Russes de moins de 15 ans sont en bonne santé. Le chef du district militaire de Moscou a donné l'alarme lorsqu'il a déclaré que 40 p. 100 des hommes en âge de faire leur service qui étaient à sa disposition n'étaient pas assez en santé pour servir⁶. Les jeunes femmes dans le groupe d'âge où se concentre traditionnellement la majorité des naissances en Russie (19 à 29 ans) ont subi une chute dramatique de leur taux de fertilité à cause de la maladie, de la pauvreté et des MTS.

⁶ Cette statistique indique peut-être que la santé des Russes dépend de leur classe sociale. Au moins la moitié des Moscovites en âge de faire leur service étudient à l'université et sont exemptés de la conscription. Autrement dit, 80 p. 100 de ceux qui restent sont inaptes au service militaire.

Ce qui est préoccupant pour la Russie et les autres pays, c'est le taux de transmission de beaucoup de ces maladies, maintenant que l'ouverture de la Russie aux voyages et à l'émigration a multiplié les contacts avec le monde extérieur. Le trafic de femmes – pour le commerce du sexe – est particulièrement inquiétant. Non seulement l'esclavage sexuel est répréhensible en soi, mais de plus c'est un moyen employé par le crime organisé russe pour s'étendre⁷. Par la même occasion, il propage plusieurs maladies transmissibles sexuellement.

Les ressources dont dispose la Russie pour résoudre ces problèmes sont restreintes à bien des égards. Premièrement, elle n'a pas d'argent. L'an dernier, selon Murray Feshbach, le gouvernement avait les moyens de ne traiter que 1 000 des 500 000 séropositifs. Si l'économie allait mieux et si les méthodes de perception des impôts étaient meilleures, cela réglerait directement le problème. L'attention de la communauté internationale, à supposer qu'elle soit indiquée et souhaitée, serait également utile.

La seconde contrainte est liée à la prestation des services. La plupart des facteurs qui contribuent à améliorer la santé (p. ex. soins de santé, élimination des déchets, infrastructure municipale, éducation) relèvent des gouvernements locaux. Selon John Young (professeur, University of Northern British Columbia), il faudrait que certains de ces services soient confiés aux administrations régionales ou fédérales⁸. D'autres ne posent pas de problème de compétence, mais exigeraient des ressources supplémentaires. Dans le contexte de la prestation des services, les organisations municipales sont particulièrement touchées par la pénurie de ressources.

Troisièmement, on pourrait remédier à la décroissance démographique par l'immigration. Cet espoir a été rapporté au Comité lorsque celui-ci a rencontré le Vice-Premier Ministre Khristenko, qui a indiqué que la Russie devrait avoir adopté une nouvelle politique d'immigration d'ici un an. Si la Russie réussit à relancer son économie et son régime politique, il n'est pas irréaliste de croire à une immigration nette à long terme. On a signalé qu'environ 14 millions de Russes vivent à l'étranger dans d'anciens États soviétiques et que beaucoup d'entre eux qui possèdent des compétences fort utiles pourraient aspirer à rentrer en Russie. Pour l'instant toutefois, l'immigration nette reste faible.

La migration pourrait aussi soulever d'autres problèmes. Certaines déclarations de la Russie sur l'immigration semblent viser surtout à encourager les Russes à rentrer chez eux. La population non russe du pays grossit contrairement à celle des Russes de souche. Dans l'Extrême-Orient russe, il y a aussi une forte population d'immigrants illégaux venus de Chine.

2. Revenus

Le PIB par habitant est estimé à 1 700 \$US, moins du dixième de ce qu'il est au Canada. Il y a aujourd'hui une énorme polarisation de la richesse en Russie. Quelques Russes, appelés les « Nouveaux Russes », sont bien plus riches que la plupart des gens (Russes ou Occidentaux),

⁷ Voir la section Crime et corruption pour en savoir plus long sur la nature du crime organisé russe.

⁸ Voir la section Gouvernement local pour connaître le contexte de ces observations.

alors que beaucoup d'autres vivent dans la pauvreté. Selon les chiffres de la Banque mondiale, environ 30 p. 100 des Russes vivent sous le seuil de la pauvreté.

Un autre fait à considérer est que, même si on prévoit un taux de chômage officiel de 10 p. 100 pour 2001, la proportion réelle de chômeurs pourrait être cachée et les prestations de chômage sont minimales. Andrea Chandler (professeure, Institut des études européennes et russes, Université Carleton) a dit au Comité qu'un Russe qui devient chômeur a énormément de mal à briser le cycle du chômage. La décroissance et la restructuration de l'économie n'ont pas les mêmes conséquences pour les Russes que pour la plupart des Canadiens.

Un fait critique porté à l'attention du Comité est que la classe moyenne russe représente environ de 10 p. 100 à 15 p. 100 de la population. Selon Stephen Grant (chef, Russia Ukraine and Commonwealth Branch, Office of Research, U.S. Department of State), dans un pays occidental, un tel pourcentage ne pourrait pas former un noyau assez gros pour soutenir une démocratie libérale. Par comparaison, toutes les élites sociopolitiques confondues représentent de 4 p. 100 à 20 p. 100 de la population, selon la méthode de calcul employée. La plupart des estimations se retrouvent au bas de la fourchette.

D. Transparence

Beaucoup de Russes espèrent que Vladimir Poutine va régler les problèmes de crime et de corruption. C'est notamment à ces problèmes qu'ils pensent lorsqu'ils se plaignent de l'« anarchie » des années Eltsine.

Le Comité a reçu peu de témoignages sur la fréquence du crime ordinaire. En effet, les statistiques sur le crime sont difficiles à vérifier en Russie – comme toutes les statistiques là-bas d'ailleurs –, puisqu'il manque des ressources pour déclarer et collecter des données uniformisées et qu'il peut exister bien des incitations à fausser les données déclarées. De plus, comme les statistiques sociales de la Russie sont très suspectes, il est doublement difficile de faire des analyses comparées. Néanmoins, il semble évident que les crimes contre la propriété et les crimes contre les personnes sont franchement inquiétants.

Des témoins ont aussi indiqué que la police russe a besoin de plus de ressources et de formation. Comme pour bien d'autres fonctions fondamentales de l'État, les mesures les plus importantes qu'ait prises le gouvernement Poutine sont celles visant à stabiliser et à accroître les revenus (c.-à-d. la réforme fiscale).

Au sujet du crime organisé et de la corruption, on a indiqué au Comité que le vrai crime organisé en provenance de la Russie a établi sa présence dans le monde entier. Angus Smith (Direction des renseignements criminels, Gendarmerie royale du Canada) a raconté au Comité que le système des goulags soviétiques était un vivier de criminels et une bonne école pour un gros réseau ayant une forte culture criminelle intime. Le crime représente une culture de survie pour un peuple qui a survécu à Staline, à Hitler et au goulag.

La nécessité d'enfreindre la loi pour arriver à faire quoi que ce soit dans le système économique soviétique a augmenté la présence criminelle dans la société russe. À l'effondrement de l'Union soviétique, ces gangs de criminels étaient bien placés et extrêmement doués. Selon le témoignage d'Angus Smith, les forces policières occidentales étaient mal préparées au début au caractère impitoyable, à la violence et à la rapidité avec lesquels les gangs russes ont pénétré l'Occident. « Dans sa manifestation nord-américaine, le crime organisé russe est né de toute pièce. Ces individus qui étaient des crapules invisibles de la pègre sont devenus de grands criminels internationaux en moins d'une décennie. Ils ont réussi à éviter une évolution classique que l'on constate dans le crime organisé – les Italiens ou les Asiatiques, ou encore les gangs de motards hors-la-loi – c'est-à-dire l'assimilation graduelle, l'insertion et l'évolution sur plusieurs générations. Les policiers ont donc dû s'adapter extrêmement vite à cette nouvelle situation. Nous n'avons pas eu la possibilité de les observer, de nous adapter à eux, de nous habituer à eux et d'évoluer parallèlement à eux ».

Parce qu'ils ont une culture fermée, il est difficile d'infiltrer les gangs russes. Les forces policières doivent constamment faire du rattrapage, parfois avec succès. M. Smith a ensuite décrit comment, grâce à la coopération des autorités russes et américaines, la GRC avait mené à terme une enquête qui avait abouti à l'expulsion de Vyacheslav Sliva, un personnage important du crime organisé russe, qui résidait alors à Toronto.

E. Éducation

L'Union soviétique a laissé une société instruite et cultivée, quoique Murray Feshbach ait dit au Comité que, d'après son expérience personnelle, les statistiques soviétiques et russes exagèrent probablement le taux d'alphabétisme. On a expliqué au Comité les difficultés que cette société si manifestement érudite et scientifiquement avancée semblait avoir à appliquer ces talents à la création d'un État libéral et démocratique.

Le Comité a entendu Piotr Dutkiewicz (directeur, Institut des études d'Europe de l'Est, Université Carleton) qui a été consultant en éducation auprès du gouvernement russe. Celui-ci a dit que le système d'éducation russe est actuellement victime du même problème de ressources qui empoisonne la situation de toute la Russie : le manque d'argent. Il se pourrait que jusqu'à 65 p. 100 du budget d'éducation de la Russie soit accaparé par les frais d'entretien, et bien que les enseignants touchent généralement leur salaire, de grands arriérés n'ont pas manqué.

En ce qui concerne le contenu des programmes d'enseignement actuel, le gouvernement fédéral dicte effectivement le programme d'études par règlement et par le contrôle des ressources. Les Russes et l'État russe continuent de considérer l'éducation comme un moyen d'avancement. Toutefois, M. Dutkiewicz a fait remarquer qu'on s'efforce d'inculquer les « valeurs russes » (p. ex. les valeurs du collectivisme, la religion orthodoxe et le respect traditionnel de l'État et de l'autorité) dans le cadre du programme d'études. Cet objectif semble certes conforme aux sentiments généraux qui ont cours en Russie, ainsi qu'aux sentiments exprimés par les nombreux fonctionnaires russes. Le système d'éducation russe semble refléter l'ambivalence de la société russe face à la transition, puisqu'il fait simultanément la promotion de l'occidentalisation et de la russification, qui sont (parfois) contradictoires.

L'État dispose de mécanismes pour faire pression sur les enseignants; il exige surtout d'eux qu'ils se soumettent de nouveau à la procédure d'agrément de façon périodique. La censure déclarée ne semble pas faire autant problème que pendant l'ère soviétique. Les conditions nécessaires à l'édification d'une société russe entièrement fonctionnelle semblent plutôt provoquer une remise en question pénible pour beaucoup de Russes. Il se pourrait donc que les enseignants cherchent moins à contester l'autorité qu'à atteindre leurs objectifs pédagogiques.

Enfin, il faut souligner que la majorité des enseignants œuvrant dans le système sont des produits de l'époque soviétique. Les plus jeunes qui débutent leur carrière ont une approche pédagogique plus souple et plus dynamique. Cette tension entre les générations se manifeste par une lutte entre flexibilité et rigidité dans la pédagogie. Le défi pour la Russie consiste à écarter les éléments conservateurs du système d'enseignement qui résistent aux nouvelles techniques et au nouveau matériel. Le Comité reconnaît que ce problème, ou cette mentalité, n'est pas propre à la Russie, mais il faut absolument rappeler que tout enseignant ayant plus de 12 ans d'ancienneté a entrepris sa carrière du temps de l'Union soviétique.

F. Aide sociale

Bien que le Comité ne se soit pas renseigné sur le détail des programmes d'aide sociale, un tableau général s'esquisse déjà. Andrea Chandler a indiqué que la réforme des pensions au Comité est un exemple des difficultés que pose la réforme de l'aide sociale.

Ces difficultés peuvent se résumer comme suit. Premièrement, très peu d'argent a été injecté. C'est seulement dernièrement que les arriérés de pension ont été réglés. L'inflation, aggravée par la soudaine dévaluation du rouble en 1998, a aussi grignoté les revenus fixes. Les pensions ont été séparées du budget général en 1991 pour les mettre à l'abri des problèmes budgétaires généraux. Malheureusement, elles en sont devenues vulnérables puisqu'on s'attend maintenant à ce que le régime s'autofinance.

Deuxièmement, la réforme de l'aide sociale est extrêmement contestée par les politiciens russes. Plusieurs témoins ont expliqué au Comité que les Russes tiennent à conserver l'État providence qui les prend en charge dès la naissance, même si le régime de l'ère soviétique n'a jamais été parfaitement fonctionnel. De nombreux Russes se méfient des tentatives de réforme du régime qu'ils considèrent comme des mesures imposées par la Banque mondiale et le FMI.

Troisièmement, alors que le système soviétique constituait un tout intégré aux fins de la planification et de la prestation des services, les mêmes institutions sont devenues dysfonctionnelles lorsque l'organe de planification central a été aboli. Les services sont aujourd'hui répartis entre trois ordres de gouvernement, ce qui implique certaines variations régionales. La capacité de concevoir des programmes efficaces et l'obligation d'offrir des services responsables ont été sérieusement compromises. Bref, l'appareil administratif gouvernemental se compose de trop d'entités, il exerce un trop grand nombre de fonctions qui

pourraient être transférées au secteur privé, et ses effectifs sont trop nombreux alors que les employés sont mal rémunérés et pas disciplinés⁹.

G. La Tchétchénie dans la politique intérieure russe¹⁰

Les relations avec les Tchétchènes font partie du tableau politique russe depuis l'époque de Catherine la Grande. La politique a toujours eu tendance à être complexe dans le Caucase à cause de l'enchevêtrement des rivalités des nations. La politique soviétique a aggravé la situation en établissant des frontières tracées gauchement qui exacerbent l'irrédentisme à l'intérieur de la Russie et dans tout le Caucase. La Tchétchénie représente un problème quasi insoluble pour la Russie et pour le Président Poutine.

En Russie, la Tchétchénie est considérée comme une affaire interne de la Fédération de Russie. La politique étrangère à l'endroit de la Russie a mis en lumière des atteintes aux droits de la personne, le manque généralisé de transparence et l'exclusion des observateurs de la région. Mais la Russie a pour position déclarée qu'aucun État ne tolérerait l'anarchie ou l'instabilité à l'intérieur de ses frontières ou de l'autre côté de celles-ci. Le Comité a été informé que la Russie a invoqué les opérations hors zone de l'OTAN pour justifier le deuxième conflit tchétchène.

Il y a aussi la question du pétrole. La Tchétchénie joue un rôle important dans les projets de la Russie, qui veut exporter le pétrole de la mer Caspienne vers l'Occident en passant par le territoire russe, parce qu'elle est contiguë à une section cruciale du pipeline qui se rend jusqu'au port de Novorossisk. Bohdan Klid (professeur, Institut canadien d'études ukrainiennes, Université de l'Alberta) a expliqué la situation ainsi au Comité : « Une des causes de la guerre en Tchétchénie est que les Tchétchènes voulaient leur part alors que les Russes voulaient tout garder pour eux. Voilà la situation un peu simplifiée ».

Le conflit actuel n'est pas réglé. Dans l'intervalle, comme Fiona Hill l'a dit au Comité, la Tchétchénie nuit à la politique russe. Tout d'abord, le coût du conflit en Tchétchénie est presque égal ce que la Russie touche, en monnaies fortes, en vendant des armes.

Deuxièmement, la Tchétchénie a rendu moins clair l'état de la démocratie en Russie et remis en cause la crédibilité de l'État. La mise à contribution des forces de sécurité en Russie et en Tchétchénie est préoccupante, tout comme la façon dont le gouvernement a traité les médias dans le dossier tchétchène. Troisièmement, il y a eu de graves atteintes aux droits de la personne en Tchétchénie, bien que la Russie ait entamé dernièrement quelques procès très médiatisés contre les auteurs présumés de ces abus.

⁹ « Memorandum of the President of the International Bank for Reconstruction and Development and the International Finance Corporation to the Executive Directors on a Country Assistance Strategy of the World Bank Group for the Russian Federation » (<http://www.worldbank.org/ru/eng/group/strategy/strategy5.htm>).

¹⁰ Le présent rapport traite surtout de la question tchétchène dans la perspective de ses implications en politique intérieure. Pour connaître son impact sur les relations de la Russie avec l'Occident, voir les sections portant sur la politique étrangère russe et sur la période postérieure au 11 septembre.

Quatrièmement, la Tchétchénie a causé des problèmes à l'armée russe. Selon Fiona Hill, les militaires sont démoralisés et la conscription est difficile, d'autant plus que les méthodes de recrutement visent de façon disproportionnée certaines régions russes.

Enfin, le dossier tchétchène pourrait devenir un problème pour Vladimir Poutine. La campagne militaire principale est terminée, mais plus le conflit en Tchétchénie s'éternise, plus la popularité de Poutine risque de diminuer. Or il n'y aura pas de solution politique sans compromis. Toute tentative de modération de la part de Poutine qui donnera l'impression qu'il veut composer avec les séparatistes tchétchènes ou qu'il ternit le prestige de la Russie se répercutera sur les suffrages, soutient Clifford Gaddy.

LA POLITIQUE ET L'EFFET POUTINE

A. La culture et la démocratie russes

En apparence, rétablir la politique de l'ordre ou reconquérir l'État, quelle que soit l'expression employée, fait écho au passé de la Russie. Comme le font remarquer les Russes eux-mêmes, la Russie a connu 1 000 ans d'autoritarisme et seulement dix ans de démocratie. Les témoins entendus par le Comité ne s'entendaient pas sur la mesure dans laquelle le patrimoine tsariste ou soviétique a mené la Russie ou les Russes à l'autocratie. Toutefois, la plupart des témoignages reçus par le Comité sur le sujet donnent à penser que l'histoire ancienne et récente ont contribué ensemble à conférer un grand pouvoir à la personne qui occupe le poste de président plutôt qu'à la fonction proprement dite. Ce serait une erreur que de sous-estimer prématurément le rôle et la personnalité du Président de la Russie.

Tous les témoins ont affirmé, en réponse aux questions, que la culture russe était quelque peu différente de la culture occidentale et que cette différence influençait réellement la manière dont les Russes mènent leur vie quotidienne et envisagent la politique. Toutefois, même les experts avaient du mal à exprimer clairement ou adéquatement la nature exacte des diverses caractéristiques de cette différence, ce qui montre combien il faut être prudent lorsqu'on veut introduire dans l'équation les composantes plus intimes du comportement culturel. Néanmoins, un tableau culturel sommaire s'est dessiné.

De tout temps, les Russes ont apprécié l'État parce qu'il faisait régner l'ordre. La Russie est située dans « un quartier mal famé », comme l'a dit Sergei Plekhanov (professeur, Centre d'études internationales et sécurité, Université York). Donc, le régime tsariste mettait l'individu en sécurité contre les dangers externes mais ne le protégeait pas contre l'État lui-même. En Russie, tant la sécurité que le développement ont toujours coûté très cher. Selon Sergei Plekhanov, il fallait donc absolument que l'État russe qui en naisse soit extraordinairement fort, surtout au détriment de la société.

De plus, on a indiqué au Comité que les usages juridiques et sociaux russes sont venus en partie de l'Église orthodoxe. Les usages chrétiens en Occident et orthodoxes en Russie se sont développés différemment au cours du dernier millénaire, et tout particulièrement depuis la Renaissance et la Réforme. D'après M. Magosci, cette différence s'est répercutée dans la façon de penser et d'agir des peuples qui pratiquent ces religions. L'Église orthodoxe n'a jamais rivalisé avec les forces séculières pour le pouvoir politique. Au contraire, elle a été intégrée à l'État, ce qui a fait disparaître un élément de la société civile qui existait dans les traditions chrétiennes occidentales. Larry Black a également souligné que l'un des principaux fondements de notre société est le droit romain des contrats, qui nous a été transmis par l'Église catholique, mais que Byzance ne l'a pas transmis en Russie.

Plus tard dans l'histoire russe, le servage était une réalité connue, tandis que l'État était une vague entité lointaine et mal définie pour la plupart des Russes. L'État, quand on y pensait, était

personnifié par le Tsar.¹¹ Selon Margaret Paxon (chercheuse invitée au Kennan Institute for Advanced Russian Studies et chercheuse au Département d'anthropologie, Université de Montréal), les affaires personnelles et locales étaient réglées (et le sont peut-être encore aujourd'hui) par le village, la famille et la communauté, pas par l'État. Par conséquent, les Russes ne se sont jamais vraiment attendus à ce que l'État s'occupe de leurs affaires personnelles et ils s'adressent à lui en tant que demandeurs et non en tant que citoyens. Tout le système est empreint d'un autoritarisme instinctif, selon John Young.

Toutefois, d'après Blair Ruble (directeur, Kennan Institute for Advanced Russian Studies), individuellement, les Russes répondent à peu près comme les Occidentaux aux questions des sondages sur la valeur qu'ils accordent à certains indicateurs de la démocratie, comme la protection contre l'ingérence de l'État, la liberté d'expression, et la liberté d'exercer des activités économiques et d'avoir des loisirs.

Il y a aussi la question de l'héritage soviétique. La période soviétique s'est caractérisée par une modernisation, une urbanisation et une collectivisation intensives. Le Comité a appris de certains témoins que maintes traditions se sont perdues et qu'il y a même eu une rupture très nette avec le passé dans certains cas, puisque presque toutes les préférences et habitudes de travail instinctives des Russes ont été modelées par 70 années passées sous la férule de la bureaucratie politique du Parti communiste de l'Union soviétique.

D'autres témoins divergeaient d'opinion. John Young a déclaré que presque toute la Russie en dehors des grandes villes a conservé des liens avec la vie rurale traditionnelle. Margaret Paxon a dit au Comité que l'une des forces stabilisatrices actuelles de la Russie est le fait que de larges pans de l'économie se situent en marge de la Russie moderne et que presque tout le pays est donc autosuffisant à la fois au sens économique et au sens spirituel collectif. Les vieux usages se perpétuent et demeurent utiles dans la vie de tous les jours. D'autres témoins ont mis en garde contre les classifications simplistes urbains-ruraux et moderne-traditionnel. De nombreux Russes, même dans les grandes villes, ont un pied à la ville et l'autre à la campagne. Le bétail, par exemple, fait souvent partie du paysage urbain.

Joan Debardeleben (professeure, Institut des études européennes et russes, Université Carleton), qui a effectué de vastes sondages en Russie, est celle qui a le mieux réussi à situer ces caractéristiques générales dans leur contexte politico-culturel. Premièrement, il y a l'idée que l'État devrait jouer un grand rôle, que ce devrait être un État patrimonial. Deuxièmement, on valorise le collectivisme plutôt que les réalisations individuelles. Troisièmement, la vie en Russie se caractérise par une très forte spiritualité qui tempère les notions de confort matériel et d'enrichissement personnel. Cela donne aussi aux Russes une autre échelle de valeurs et une capacité de solidarité et d'endurance extraordinaire. Tout cela rime avec des choix politiques qui

¹¹ Boris Eltsine a fait écho à cette notion lorsqu'il a pris le pouvoir en 1991. Il a refusé l'offre des factions démocratiques qui voulaient l'avoir comme chef, en proclamant que le Président devait se situer au-dessus de la politique pour faire l'unité de la Russie. En réalité, sa décision a éloigné davantage la présidence du jeu des partis, affaiblissant ainsi les démocrates et amenuisant la possibilité de former des alliances et des coalitions à l'assemblée législative. Tout cela a abouti à la confrontation armée de 1993. On peut dire que l'édification des partis en Russie subit encore le contrecoup de cet événement.

peuvent privilégier l'égalité et la solidarité plutôt qu'une richesse plus grande et un écart entre les gens¹².

Elle s'est empressée de souligner que cela pourrait changer à mesure que la Russie se transforme. En un sens, il se pourrait que la révolution soit encore à faire.

Une autre facette de la culture et la démocratie russes, c'est la question de savoir quel sens les Russes prêtent à la démocratie en pratique. La réponse a deux volets. Premièrement, de nombreux Russes assimilent la démocratie à leur situation actuelle; ce n'est pas une notion abstraite. Ils associent donc la démocratie à une expérience différente de la nôtre. Pour eux, donc, la démocratie est associée à l'effondrement de l'État et de la société, et aussi à la pauvreté. Elle est aussi associée au crime, à l'anarchie, à la corruption, aux riches oligarques et aux puissants chefs régionaux. Les Russes associent aussi la démocratie à l'effritement des services sociaux et de l'infrastructure, marqué par le manque de chauffage et une crise du logement, ainsi

¹² Il vaut la peine de rapporter textuellement les propos de la professeure Debardeleben :

Premièrement, il y a l'idée que l'État devrait jouer un grand rôle, ce que Richard Pipes appelle « l'État patrimonial », l'État étant à la fois propriétaire et gouverneur. (...) Le concept du néo-libéralisme qui consiste à tout privatiser est étranger à la mentalité russe.

Deuxièmement, les Russes n'accordent pas la même importance aux réalisations individuelles, à l'action et aux profits, et il y a une identification collective beaucoup plus forte qui va à l'encontre de l'idée de marché qui est de faire des gains économiques personnels le but premier de sa vie. Ce collectivisme est très fort, même chez les plus jeunes Russes, bien qu'il soit en train de s'affaiblir, surtout chez les plus jeunes qui sont économiquement favorisés.

Troisièmement, la vie en Russie est caractérisée par une très forte spiritualité; il y a vraiment une âme russe. (...) L'amour de la poésie, de l'art, de la culture est relié à la spiritualité... (...) Cela va de pair avec le collectivisme, mais est en quelque sorte contraire à la notion de l'individu comme agent économique rationnel. Je ne pense pas que les Russes se voient ainsi, que ce soit leur principale motivation dans la vie. Ils aiment vivre confortablement, mais les gains économiques personnels ne sont pas leur but principal dans la vie. (...) Ils peuvent s'accommoder d'un tas de choses parce que la vie a un sens différent pour eux; ils ont un sentiment de solidarité humaine qui les aide à endurer un tas de souffrances.

C'est plus ou moins ce que j'essayais de dire. Il y a un élément dans la culture russe qui va un peu à l'encontre de tout cela. Il y a d'autres valeurs liées à la solidarité et à l'identification collective qui entrent en jeu. Si on posait la question classique à un Russe, si on lui demandait s'il préfère que son voisin et lui-même soient pauvres ou que les deux aient une meilleure vie, mais que son voisin soit beaucoup plus riche que lui, il aurait tendance à choisir l'égalité et la solidarité plutôt que de grands écarts, même si les deux y gagnaient au change. La prédisposition culturelle est différente et on ne pense pas en termes d'agent économique rationnel.

qu'à une amélioration scandaleuse de la situation de quelques individus¹³. Deuxièmement, il se pourrait que des générations différentes ne voient pas la démocratie du même œil. En effet, il se pourrait que les jeunes aient moins tendance que leurs aînés à comparer les conditions actuelles à celles qui existaient sous le régime soviétique et qu'ils s'intéressent davantage à ce que la politique russe d'aujourd'hui peut offrir. Bref, rappeler aux Russes que la Russie contemporaine est démocratique n'est peut-être pas nécessairement la meilleure publicité qui soit pour la démocratie.

Cela ne veut pas dire, toutefois, que la plupart des Russes souhaitent un retour au communisme soviétique, bien au contraire, malgré l'existence manifeste d'une vague nostalgie pour l'ère Brejnev lorsque «on faisait semblant de travailler et eux faisaient semblant de nous payer». On a expliqué au Comité que les Russes tirent de leur histoire et de leur culture la faculté de ne pas se laisser abattre. Des sondages récents montrent que 50 p. 100 des Russes trouvent que leur famille et eux se sont adaptés aux conditions actuelles et 53 p. 100 des répondants ont affirmé que la vie était difficile mais supportable. Par contre, 20 p. 100 disent que la vie est insupportable. En outre, les Russes envisagent l'avenir avec un optimisme prudent : la majorité estime que la Russie sera une société « normale » dans six à dix ans¹⁴.

Devant le Comité, des témoins n'étaient pas convaincus que l'endurance et le fatalisme traditionnels des Russes suffiraient à réaliser la démocratie en cas de crise. Comme nous l'avons déjà dit, Margaret Paxon a informé le Comité qu'une foule de Russes des régions rurales sont protégés contre les ratés de la transition parce qu'ils sont en marge de l'économie; ils vivent dans une « économie naturelle »¹⁵. C'est sans doute bon pour la stabilité et le bien-être personnel, mais c'est loin de confirmer de façon retentissante que les Russes participent activement à la vie politique et économique officielle ou qu'ils y ont des intérêts.

Ce qui donne peut-être une indication de la forme éventuelle de la démocratie russe, c'est le fait que, dans leur description d'une société normale, les Russes attachent beaucoup plus d'importance à la stabilité économique et au confort matériel élémentaire qu'aux notions pures de droits démocratiques. D'après les sondages, les gens devraient pouvoir profiter d'une sécurité financière après leur retraite, être capables de trouver du travail quand ils le veulent, ne pas voir l'inflation grignoter leur salaire, pouvoir marcher dans les rues en toute sécurité. Plus de 70 p. 100 des Russes estiment que le gouvernement devrait être fort. Seulement 58 p. 100 croient qu'il est important d'être protégé contre le gouvernement ou d'être traité équitablement par lui¹⁶. Il y a aussi l'épineuse question de l'« occidentalisation ». Elle répercute la question séculaire de savoir si les Russes sont des Européens ou des Occidentaux et comment eux-mêmes se

¹³ Le fait que nombre de ces problèmes soient devenus chroniques dans les dernières années de l'Union soviétique et qu'ils aient motivé Gorbatchev à tenter une réforme est moins pertinent pour les Russes que ce qui s'est passé ces dix dernières années.

¹⁴ *New Russian Barometer*, VIII, January 19-29, 2000, Russia Votes (www.russiavotes.org).

¹⁵ Dernièrement encore, de nombreux Russes ne faisaient pas pleinement confiance à l'économie monétaire officielle (c.-à-d. l'échange d'argent).

¹⁶ *New Russian Barometer*, VIII, January 19-29, 2000.

considèrent. Le Comité ne va pas jouer à Salomon pour trancher, mais il peut se permettre quelques observations qui ont d'ailleurs été faites par des témoins.

Pour beaucoup de Russes, la démocratie contemporaine est liée à la politique occidentale. Emil Payin (directeur, Centre d'études ethnopolitiques et régionales, Fondation INDEM, Moscou) a expliqué au Comité que pour certains, c'est un concept occidental, c'est-à-dire étranger. La démocratie est jugée excessivement dure, chaotique et destructrice pour les idéaux russes. Ce sont des conseillers économiques occidentaux qui ont aidé à orchestrer la privatisation. Ce sont des institutions multilatérales occidentales qui ont fixé les conditions structurelles de la politique monétaire et fiscale de la Russie, et qui continuent de le faire. Certains Russes croient que ces institutions et ces politiques cherchent activement à détruire la Russie, à l'affaiblir et à l'asservir à l'Occident. Selon Joan Debardeleben, c'est une opinion particulièrement répandue chez les partisans des communistes et du Parti libéral-démocrate de Russie dirigé par le parti de Vladimir Zhirinovsky (les deux partis de la coalition dite Rouge-Brun du nationalisme russe).

Cette question de la démocratie se pose aussi en rapport avec la politique étrangère¹⁷. L'identité russe est étroitement liée à l'image d'une grande puissance. Ainsi, le Jour de la Victoire, le 9 mai, qui célèbre la défaite de l'Allemagne à la Grande guerre patriotique (Deuxième Guerre mondiale), reste peut-être la fête nationale la plus importante en Russie et il ne faudrait pas sous-estimer le symbolisme de cette célébration.

Même si certains Russes font un rapport péjoratif entre démocratie et faiblesse de la Russie, la majorité est plutôt indifférente à l'endroit de l'Occident. D'après Stephen Grant, la plupart des Russes ne voient l'Occident ni comme un ami ni comme un ennemi. Ce serait plutôt un lieu avec lequel on pourrait négocier les intérêts russes. Il y a possibilité de tisser des liens dans les champs d'intérêt commun.

Politique intérieure, politique étrangère, démocratie et identité russe sont donc inextricablement liées à cause du but déclaré, qui est de transformer la Russie en un pays libéral-démocrate économiquement fort. Il est vital de savoir si les Russes gouvernés par Poutine sont capables de se refaire une identité qui incorporerait l'Occident d'une façon ou d'une autre. Or, les témoins entendus par le Comité étaient incapables de répondre à la question. Comme nous l'avons fait remarquer précédemment, quand on compare les sondages d'opinion aux mesures prises par Poutine, on constate que celui-ci devance à peine le Russe moyen sur cette voie et qu'il avance très prudemment.

Il y a un autre sujet se rapportant à la culture et à l'identité russes dont les témoins ont fort peu parlé au Comité : le rôle de la diaspora russe. Pour la première fois dans l'histoire de la Russie, de grandes communautés russes vivent en dehors du pays. Les Russes dans les anciennes républiques soviétiques constituent une politie nombreuse et significative. Des collectivités russes de plus en plus nombreuses existent dans certaines villes canadiennes, comme Toronto et Ottawa. Brighton Beach, dans l'État de New York, est un point de convergence bien connu de la diaspora russe. La Russie les ayant appelées, entre autres, à rentrer au pays, c'est peut-être le

¹⁷ Voir aussi la section Politique étrangère.

signe qu'est en train de se développer une notion affaiblie de la « russité », en dehors des frontières de l'État russe et indépendamment du lieu de résidence, un sentiment que l'État russe essaie d'exploiter. Par exemple, Paul Magosci (Chaire des études ukrainiennes, Université de Toronto) et David Marples (professeur, Institut canadien d'études ukrainiennes, Université de l'Alberta) ont appris au Comité que les Russes de souche établis en Ukraine s'identifient aux Russes pour l'origine ethnique et aux Ukrainiens pour la citoyenneté.

B. L'héritage d'Eltsine

Boris Eltsine avait pour principal souci d'empêcher le retour du communisme soviétique ou la montée de l'autoritarisme de droite. Il a notamment manipulé le système politique pour empêcher le Parti communiste de reprendre le pouvoir aux élections. Le pouvoir central a été délégué aux régions, en partie pour trouver des alliés politiques, mais aussi parce que le centre n'avait pas les moyens de régler les problèmes régionaux au moment où la fédération se décomposait. Après avoir dissout l'assemblée législative de force, il a établi une nouvelle constitution conférant à la présidence l'autorité suprême.

Pour empêcher le Parti communiste¹⁸, la plus importante organisation politique de Russie, de reprendre le pouvoir, Boris Eltsine a créé, coopté et écarté alliés et concurrents à un rythme accéléré¹⁹ et ses longues périodes d'incapacité ont montré que l'autorité personnelle du Président avait une importance capitale pour le bon fonctionnement de l'État russe. L'économie a été privatisée rapidement et de manière à favoriser le développement de monopoles oligarchiques plutôt que d'industries et de secteurs concurrentiels. À l'époque, on a sous-estimé le rôle que l'État devait jouer dans la transformation de l'économie. Le cycle de libéralisation et de privatisation de l'économie, enclenché par Mikhaïl Gorbatchev et terminé par Boris Eltsine, favorisait les *apparatchiki* en place, ce qui a permis l'établissement de vastes monopoles sectoriels²⁰ et de groupes financiers et industriels, contrôlés par une oligarchie, qui existent encore dans l'économie russe d'aujourd'hui. Les oligarques ont fini par se mêler de la politique dans le but de protéger leurs intérêts.

¹⁸ Le Parti communiste de la Fédération de Russie (KPRF), dirigé par Guennadi Ziouganov, a succédé au Parti communiste de l'Union soviétique. Il y a aussi plusieurs petites factions communistes alignées sur le KPRF. Le KPRF obtient régulièrement environ 25 p. 100 du vote populaire. Son noyau de partisans est solide, mais sa capacité de croissance pourrait être limitée. Eltsine a déployé des efforts considérables pour être certain de se retrouver seul face à Ziouganov aux élections présidentielles : comme les partisans communistes allaient voter pour Ziouganov, c'était certain que l'adversaire du chef du Parti communiste serait élu. Eltsine avait donc peur d'affronter un candidat non communiste capable de former une coalition – peut-être de nationalistes russes – pour rallier des partisans communistes et non communistes.

¹⁹ Par exemple, Boris Eltsine a eu comme Premier Ministre Victor Tchernomyrdine (1993-1997), Sergei Kirienko (1997-1998), Yegor Primakov (1998-1999), Sergei Stepashin (1999) et Vladimir Poutine (1999-2000). D'autres politiciens connus, comme Anatoly Chubais, Yegor Gaidar et le général Alexandre Lebed, ont fait un petit tour dans le cabinet de Eltsine ou au Kremlin.

²⁰ Gazprom et Lukoil dans le secteur énergétique en sont deux exemples.

Dans les années 1990, la vie politique et économique a été dominée par les réseaux d'influence et de relations, basés sur le mentorat et le favoritisme pratiqués au Parti communiste de l'Union soviétique. On les appelle familièrement des « clans », des « tribus » ou même des « mafias »²¹. Les Russes appellent ce réseau de favoritisme *krysha* – le toit, probablement parce qu'on peut s'y abriter²². Quand on discute avec un fonctionnaire ou un homme d'affaires russe²³, il peut être plus important de savoir avec qui il est lié que de connaître son titre officiel ou sa fonction.

Les seuls vrais legs d'Eltsine à la Russie, ce sont un cadre durable permettant des élections libres et une relative liberté d'expression. La constitution, dont les origines ont peut-être une légitimité douteuse, vaut toujours et est même devenue un recueil de règles auxquelles tous se conforment. Les élections, même si elles sont structurellement orientées en faveur du gouvernement en lui facilitant le financement et l'accès aux médias, ont été libres et justes. Le plus ironique, c'est que la Russie n'a encore jamais changé de gouvernement à l'issue d'un scrutin. Le jour où cela se produira, la démocratie aura vraiment fait ses preuves.

Le Président Eltsine ne s'est nommé un successeur que quand il a été convaincu de l'impossibilité d'un retour au communisme. Selon des témoins entendus par le Comité, cette certitude est maintenant manifeste. Pour citer Patrick Armstrong (Direction de l'analyse stratégique, ministère de la Défense nationale)²⁴ : « Il est impossible de faire rentrer le dentifrice dans le tube ». Trop de leviers du pouvoir ont disparu de l'État russe pour pouvoir être reconstitués.

Il est un fait important pour l'étude du régime Poutine par le Comité, et c'est que Boris Eltsine a laissé un instrument pour instituer la démocratie et faire la transition, à savoir une présidence toute puissante et descendante qui fonctionne autant grâce à l'autorité personnelle qu'au moyen des mécanismes institutionnels. Vladimir Poutine a la tâche de reconstituer assez de leviers pour gouverner efficacement tout en préservant et poursuivant les changements constructifs de l'ère Eltsine. C'est un défi séculaire pour les Russes.

Les efforts du Président Poutine pour réinvestir l'État russe du pouvoir central signifient-ils qu'il tente de restaurer l'autoritarisme en Russie ou qu'il en a la capacité malgré lui? Cette question est au cœur de la première phase de l'enquête du Comité. Les réponses, si tant est qu'on puisse les trouver en observant ce qui se passe en ce moment, doivent être distillées des témoignages livrés au Comité dans les domaines qui suivent.

²¹ À ne pas confondre avec la « vraie » mafia du crime organisé russe. (Voir la section sur le crime organisé.)

²² Aux élections de 1995 à la Douma, on a fait circuler une affiche montrant le Premier Ministre d'alors, Victor Tchernomyrdine, en pleine réflexion, les mains jointes en forme de triangle devant lui. Que cela ait été intentionnel ou non, la plupart des Russes y ont vu le symbole du « toit », montrant qu'il détenait sous son toit le vrai pouvoir et l'autorité.

²³ Sauf de très rares exceptions, les élites politiques et économiques russes se composent presque exclusivement d'hommes.

²⁴ Patrick Armstrong a comparu à titre personnel et non à titre de représentant du ministère.

C. La politique et les élections en Russie

L'éventail politique en Russie ressemble davantage à un kaléidoscope qu'à un spectre. La plupart des partis n'en sont pas au sens occidental. Ils n'ont pas vraiment de structure permanente ni d'action associée à un parti au niveau des circonscriptions²⁵. Par conséquent, il y a peu de cohésion, pas de corrélation uniforme des problèmes ni d'établissement de priorités en politique russe, que ce soit chez les électeurs ou chez les élus. Le visage public de la démocratie russe est extrêmement changeant et éclaté.

Bien que les efforts déployés par le Président Poutine pour hausser le niveau de vie en Russie semblent porter fruit, le verdict sur ses réformes politiques à long terme n'est pas encore clair. Il est vrai que nombre de ses politiques visent à corriger les problèmes causés par la transformation de la Russie depuis 1991. Par contre, pour certains, ses méthodes et ses outils de prédilection, surtout le fait qu'il table sur les services de sécurité et sur son autorité personnelle, ne font rien pour montrer qu'il comprend que l'État est fondé sur la loi et non le contraire. Son efficacité semble reposer sur son autorité et sa popularité personnelles. Tant que le Président continuera à jouir d'un grand pouvoir discrétionnaire, et qu'il ne semblera pas clair que les usages d'un gouvernement démocratique de droit ont été intégrés, l'avenir des réformes économiques et des valeurs démocratiques restera incertain.

Pour certains observateurs, c'est une analyse troublante. Des témoins ont signalé que, dans le contexte de l'histoire de la Russie, certaines actions récentes du gouvernement russe semblent montrer la démocratisation espérée sous un jour négatif. John Young a déclaré : « Quand on combine ces changements à la guerre que mène le Président Poutine contre les médias, à l'histoire du sous-marin *Koursk* et à l'imbroglio d'espionnage aux États-Unis, on est en droit de se demander si le Président Poutine n'est pas en train de reforge un système autocratique et si la Russie n'est pas en train d'effectuer un retour en arrière ». Il a cependant ajouté que, dans l'ensemble, il n'en est rien.

1. Élections libres

La plupart des témoins s'accordent à dire que, la plupart du temps, les élections russes sont relativement libres et justes. D'ailleurs, Patrick Armstrong a été observateur lors d'élections dans les années 1990 et il a dit être tout à fait convaincu de l'authenticité technique des résultats. Ce qui est moins évident, a-t-il expliqué, c'est si ces résultats correspondent à l'interprétation que nous en faisons. Les Russes, a-t-il dit au Comité, aiment savoir pour qui ils sont censé voter. Une seule élection a donné lieu à un vote stratégique.

Aux élections régionales et locales, il a semblé évident que les gens savaient pour qui ils étaient censé voter. Par inférence, les Russes aiment une figure forte et autoritaire. Ils aiment aussi voter

²⁵

Le Parti communiste de la Fédération russe (KPRF), qui a hérité du gros de l'actif du Parti communiste de l'Union soviétique (CPSU), ferait exception. Une autre exception, c'est Yabloko, le parti démocratique libéral de Gregory Yavlinsky. Se reporter à l'annexe C pour une liste des partis politiques russes et de leurs représentants à la Douma.

pour des partis et des gens qui représentent les élites branchées, c'est-à-dire les personnes influentes. Les Russes appellent cette préférence la recherche du «parti du pouvoir». Cela fait écho à ce que d'autres témoins ont affirmé au Comité au sujet des interprétations culturelles que les Russes font de la démocratie.

2. Appui électoral au Président Poutine et à la Douma

Vladimir Poutine est le politicien le plus populaire en Russie²⁶. En comparaison du legs de Boris Eltsine, il est considéré par beaucoup de Russes comme un président qui fait respecter la loi et qui a des «valeurs morales». Il a acquis de la notoriété et du pouvoir grâce à la façon dont il s'est occupé du dossier tchéchène : d'abord comme envoyé spécial du Président Eltsine dans la région, et plus tard lors d'une campagne électorale où il promettait de se montrer plus dur envers le terrorisme tchéchène²⁷. Son image incarne un amalgame de discipline personnelle, de valeurs gouvernementales et de désir de servir l'État. Sur le plan politique, cet aspect de son image se traduit par des stratégies anti-corruption et la primauté du droit, une consolidation du potentiel de l'État et l'intégration de valeurs dans la vie publique.

Toutefois, comme Clifford Gaddy (chercheur, Economic Studies and Foreign Policy Studies, Brookings Institution) et Fiona Hill (chercheure, Foreign Policy Studies, Brookings Institution) l'ont signalé au Comité à propos du dossier de la Tchétchénie, cette plate-forme restreint le Président Poutine tout en le soutenant. Chaque fois qu'il a tenté de s'éloigner de son credo politique, il s'est aperçu que sa marge de manœuvre se réduisait. Fergal O'Reilly (Société pour l'expansion des exportations) a noté que le Président Poutine avait fait extrêmement attention à ne pas bouger lorsqu'il risquait de perdre de la popularité. On ne saurait trop insister sur ces observations : plusieurs témoins ont dit que l'élaboration des politiques du Président Poutine vise surtout à maintenir son appui populaire²⁸.

Comparativement au Président, les partis et les politiciens qui siègent à la Douma ne sont pas aussi populaires. Beaucoup de Russes les trouvent sans intérêt et inefficaces. Près de 40 p. 100 de tous les Russes ne s'identifient à aucun des partis qui existent. La faction la plus nombreuse à la Douma – les Communistes – a obtenu 24,3 p. 100 des suffrages aux élections de 1999. Les deux partis centristes, Unité et Patrie–Toute la Russie, ont recueilli respectivement 23,3 p. 100 et 13,3 p. 100 des voix²⁹.

²⁶ Depuis l'élection du Président Poutine en 1999, sa popularité a toujours dépassé les 70 p. 100 dans les sondages. Sa cote de confiance est de 75 p. 100 selon le sondage le plus récent de VCIOM rapporté par Russia Votes (www.russiavotes.org).

²⁷ Son ascension s'est produite dans le sillage des attentats à la bombe qui ont eu lieu à Moscou en 1999 et que les autorités russes ont attribués aux groupes rebelles tchéchènes.

²⁸ Cette réalité a des implications sur le soutien que Poutine a apporté aux États-Unis à la suite de la destruction du World Trade Center le 11 septembre dernier. Voir la section sur les effets du 11 septembre.

²⁹ Russia Votes.

Ces résultats sont imputables principalement à l'équilibre institutionnel qu'il y a entre le Président et la législature. À la suite de l'épreuve de force armée de 1993 entre le parlement et le Président, Boris Eltsine a rédigé une constitution conférant des pouvoirs démesurés au Président. La Douma joue donc plutôt un rôle consultatif. Elle doit approuver le budget et elle peut faire tomber le gouvernement, bloquer la nomination d'un ministre et destituer le Président. Mais certaines de ces mesures, si elle les prenait, provoqueraient sa propre dissolution. La plupart des députés doivent aussi se demander s'ils tiennent à affronter l'électorat russe dans de telles circonstances. Enfin, c'est le Président qui nomme le gouvernement et, jusqu'à présent, le Cabinet et les premiers ministres n'ont jamais représenté le parti le plus nombreux – le Parti communiste.

Le système électoral a aussi contribué à une situation politique intérieure un peu dysfonctionnelle. La moitié des candidats sont choisis à partir d'une liste de parti et l'autre moitié sont élus individuellement, ce qui a faussé la représentation. De nombreux partis n'arrivent pas à atteindre le seuil de 5 p. 100 (du vote populaire) obligatoire pour obtenir un siège à la Douma. Par conséquent, une proportion élevée de l'électorat a vu son vote réduit à néant. Plusieurs des partis qui ont dépassé ce seuil de 5 p. 100 sont surreprésentés (ou sous-représentés) à cause de la liste. À cause de cet effet, conjugué à la faiblesse des partis au parlement et à l'arrivée de beaucoup de politiciens néophytes, la Douma s'est moins préoccupée d'élaborer des orientations stratégiques qu'elle aurait pu le faire autrement. L'édification des partis et l'élaboration d'une plate-forme caractérisant la vie politique à la Douma en ont souffert. Une loi réformant les partis a été adoptée à l'automne de 2001, mais on ne sait trop quelle incidence elle aura³⁰.

Le Comité s'est fait dire que cette Douma affaiblie est importante pour l'image que les Russes se font de la démocratie. Comme Joan Debardeleben l'a souligné, les citoyens russes sont désenchantés de la façon dont fonctionne la démocratie fondée sur les partis actuellement, en partie parce qu'ils ne voient pas de rapport entre ceux pour lesquels ils votent et le genre de gouvernement qu'ils obtiennent. Par contre, la présidence de Poutine est qualifiée d'active, de dynamique et d'efficace.

Le Comité a également appris que l'association que les Russes font entre la démocratie, l'Occident et leur situation actuelle aggrave le problème pour les partis représentés à la Douma. La démocratie et les partis démocratiques ont subi le contrecoup des échecs du régime Eltsine autant que de leur propre inefficacité. Bref, comme les études de M^{me} Debardeleben le lui ont appris, les conditions de vie actuelles des gens leur laissent bien peu de patience ou d'appui pour les politiciens qui préconisent une démocratie occidentale en l'appelant ainsi.

Cependant, d'autres témoins ont dit au Comité que les Russes sont favorables à bien des éléments associés à la démocratie libérale. Ils valorisent la liberté d'expression, par exemple et croient que la disparition de l'économie dirigée est inéluctable. Beaucoup de témoignages indiquent que l'État est incapable de faire marche arrière pour revenir au communisme

³⁰ Le Président Poutine a réglé depuis la question de l'édification des partis dans son train de réformes. Ainsi, une nouvelle loi sur les partis va effectivement éliminer les plus petites organisations politiques.

soviétique et fort peu de témoins sont d'un avis contraire. Les gens se révoltent plutôt contre les apparentes cruautés d'un système basé sur l'enrichissement personnel aux dépens des membres les plus démunis de la société. Les valeurs du collectivisme sont profondément ancrées et semblent de mauvais augure pour l'avenir de ceux qui préconisent des politiques économiques libérales occidentales.

3. Relations entre le Président et la Douma

On a également fait savoir au Comité que la coopération naissante entre la présidence et la Douma est la marque de l'administration Poutine. De nombreux témoins ont fait remarquer que le Président Poutine obtient une coopération dont le Président Eltsine n'a jamais bénéficié. Cela a permis au Président Poutine de jeter tranquillement et efficacement les bases de grandes réformes, dont l'ambitieux train de mesures législatives (réforme agraire, réforme fiscale, déréglementation et infrastructure des transports) présentées à la Douma en mai 2001 et adoptées depuis³¹. Fergal O'Reilly a décrit une période de 18 mois pour préparer le terrain, suivie de la cristallisation des politiques. Le Comité a aussi appris qu'un seul de ces projets de loi constituerait normalement la pièce maîtresse d'un mandat électoral d'un gouvernement.

Cet esprit de coopération renforcé est attribuable à trois facteurs. Premièrement, il y a la popularité du Président Poutine combinée à la clarté de son message général. Deuxièmement, il y a la création, pour la première fois, d'un véritable parti pro-présidentiel à la Douma – Unité. Troisièmement, il y a la maturation du jeu des partis. À la plus récente Douma, il y avait moins de partis et il s'est créé un centre politique formé du parti Unité et de Patrie–Toute la Russie. À eux deux, ils représentent les principales factions des personnes alignées sur les élites politiques et économiques de la Russie et constituent en essence le « parti du pouvoir » que veulent beaucoup de Russes³².

Dans l'opposition, les démocrates se sont regroupés en deux factions : Yabloko et l'Union des forces de droite. L'Union des forces de droite est généralement pro-administration, tandis que Yabloko, même s'il conserve son indépendance en tant que parti d'opposition, appuie les mesures de réforme économique et politique à tendance libérale.

Le Parti communiste de la Fédération de Russie (KPRF) forme encore la faction simple la plus nombreuse, mais il s'est à l'occasion donné le rôle d'opposition constructive afin de préserver la viabilité électorale de son chef, Guennadi Ziouganov. Le Parti Libéral Démocratique de la Russie (LPDR) demeure le seul représentant, si faible soit-il, de l'extrême-droite russe.

Plusieurs témoins ont fait une mise en garde au sujet de la formulation actuelle de la politique en Russie. Pour eux, la solution proposée par le Président Poutine à la Douma, c'est-à-dire le parti Unité, est un autre exemple d'une gestion descendante. Joan Debardeleben l'a bien fait remarquer au Comité : « Il se peut que les coalitions d'élites dont vous parlez procurent à

³¹ Pour en savoir plus sur ces questions, voir la section sur l'économie de la Russie.

³² Cette faction forme maintenant le parti Russie unie.

Poutine quelques-uns des outils dont il a besoin pour faire adopter certaines de ses initiatives, ce qui a du bon, mais ce pouvoir ne traduit peut-être pas la capacité des citoyens russes de voir dans le Parlement un véhicule quelconque de représentation. C'est une épée à deux tranchants. »

Après que le Comité eut fini l'audition des témoins sur cette question, le nombre de partis politiques a diminué, en janvier 2002, pour que leur structure et leur documentation soient conformes à la loi « sur les partis ». Les grands partis axent davantage leurs efforts sur l'établissement d'une présence dans toutes les régions. Les partis d'opposition se sont dits préoccupés par un nouveau terme ou une nouvelle notion: « démocratie contrôlée ». D'après l'opposition, dans une démocratie contrôlée, le gouvernement et la loi sont au service de l'État, la presse est trop contrôlée, le centre joue un rôle trop prépondérant dans le choix des candidats et dans les élections au détriment des régions et trop de pouvoirs sont transférés au Kremlin.

D. Les régions

Selon les témoignages reçus, le Président Poutine a assez bien réussi dans l'immédiat à atteindre son objectif, qui est de récupérer l'autorité fédérale et de rebâtir le potentiel de l'État.

1. Relations entre centre et périphérie : rétablissement du pouvoir du centre

Le Comité a appris que lorsque Vladimir Poutine est devenu Président, on ne peut pas dire que le pouvoir de Moscou, en particulier celui du Kremlin, avait toujours une portée très grande dans le pays. En réalité, dans la Russie postsoviétique, les éléments fondamentaux de la transformation économique et politique étaient entre les mains des autorités régionales et locales. Pour le Russe moyen, la transition pouvait être influencée surtout par la situation locale.

Il y a 89 « régions » de la Fédération de Russie qui vont des grandes villes (Moscou et Saint-Petersbourg) jusqu'aux régions administratives, dont le territoire est plus étendu que la plupart des pays du monde, en passant par les régions autonomes basées sur une appartenance ethnique nominale (voir la carte à l'annexe A). Ces ressorts sont des vestiges des divisions soviétiques internes, souvent délimitées pour respecter les critères soviétiques. Ils ont des pouvoirs et des responsabilités différents. En effet, les républiques et les ressorts autonomes ont en théorie des pouvoirs (y compris leur propre constitution et leur président) et une indépendance supérieurs à ceux de la plupart des régions (c.-à-d. les oblasts).

Comme l'ont dit bien des témoins au Comité, sous la présidence d'Eltsine, les régions étaient encouragées à assumer autant de pouvoir qu'elles le pouvaient. Certaines sont d'ailleurs passées sous le contrôle de puissants gouverneurs. Dans le cas de Primorsky Kraï en Extrême-Orient, la corruption et la gabegie ont pris les proportions d'un scandale national.

Le plus important, c'est que le fédéralisme russe a été fragmenté, chaque région usant de son pouvoir (habituellement ses richesses naturelles et son assiette fiscale) pour négocier des compétences individuelles avec le centre. La perception des impôts et des droits a été

problématique, l'application des lois fédérales s'est faite au petit bonheur, et l'uniformisation constitue un problème.

Pour les investisseurs, cette incertitude est révélatrice. Non seulement il faut composer avec les autorités centrales, mais en plus il faut traiter individuellement avec les diverses autorités régionales. M. Ivany (vice-président exécutif, Kinross Gold) a expliqué combien il était important que l'entreprise comprenne les rouages locaux (régionaux) si elle voulait réussir. En fin de compte, presque toute l'assistance sur place est venue des autorités locales.

C'est sur cette toile de fond, a-t-on dit et répété au Comité, que le Président Poutine a tenté de travailler avec les régions en rétablissant la « chaîne verticale du pouvoir ». Il a créé sept « supergouverneurs » ou représentants présidentiels, chacun ayant pleine compétence pour appliquer toutes les lois fédérales dans sa région. Les domaines visés sont tout particulièrement ceux qui sont essentiels pour donner les moyens politiques et économiques de renouveler l'État fédéral russe, notamment le contrôle fiscal, les fonctionnaires du Trésor, les procureurs fédéraux, les forces de sécurité). Idéalement, ces sept représentants devaient permettre d'appliquer les mesures de Moscou uniformément dans les régions et de protéger les finances, l'appareil judiciaire et la sécurité du Kremlin contre les puissants gouverneurs locaux.

Afin de discuter de ces questions (et d'autres encore), les membres du Comité ont rencontré le représentant présidentiel de la région de la Volga et représentant de la Russie pour la Convention sur les armes chimiques, Sergei Kirienko. M. Kirienko a dit que sur le plan régional, il avait pour rôle de persuader les gens, de coordonner les activités et d'assurer la standardisation de la compétence fédérale dans l'ensemble de la région. Il a rejeté l'idée selon laquelle les représentants présidentiels sont des plénipotentiaires ou des « supergouverneurs ».

Les représentants présidentiels sont de création récente, et les témoins ne sont pas encore en mesure de dire si le Président Poutine n'a pas créé en vain un niveau de gouvernement supplémentaire. Pour l'instant, ils semblent stimuler vigoureusement les relations fédérales-régionales.

Le Président Poutine a également ordonné que toutes les lois des républiques et des régions soient rendues compatibles avec les lois fédérales lorsqu'elles sont réputées inconstitutionnelles. Beaucoup d'entre elles visaient spécifiquement à nier la présence fédérale dans la région. Par exemple, M. Kirienko nous a raconté que l'importante région de la Yakoutie (la République de Sakha), riche en pétrole et en gaz naturel, a adopté une loi faisant du yakoute et de l'anglais ses deux seules langues officielles.

Cet effort d'harmonisation est plus soutenu que les essais précédents. Outre son importance symbolique, cette initiative aide à clarifier le pouvoir et l'administration de la bureaucratie fédérale, notamment la police, dans tout le pays. Sur le plan administratif, Poutine a créé un conseil d'État, formé de tous les gouverneurs, qui se réunit une fois par trimestre. Il a aussi concentré les revenus au centre alors que, selon John Young, la moitié d'entre eux devraient être rendus aux régions. Il a aussi obtenu le pouvoir de destituer les gouverneurs régionaux, même si, en pratique, il serait politiquement délicat d'agir de la sorte et cela prendrait beaucoup de temps.

Le Président Poutine a aussi modifié le rôle des gouverneurs régionaux au gouvernement central. Sous le Président Eltsine, les gouverneurs régionaux avaient été intégrés au Conseil de la Fédération (la chambre haute du parlement russe, la chambre basse étant la Douma), afin de renforcer la position d'Eltsine. Au fil de 2002, les représentants des régions choisis au niveau régional remplaceront graduellement les gouverneurs. Cette substitution va neutraliser l'influence que les gouverneurs régionaux pourraient exercer contre le Kremlin et amoindrir le rôle qu'ils pourraient jouer à l'échelon national. Elle va aussi remplacer les membres d'office du Conseil, qui sont peut-être moins efficaces (c.-à-d. les gouverneurs régionaux qui ont peut-être rarement le temps de venir assister aux réunions), par des représentants à plein temps.

Des témoins ont affirmé au Comité qu'une constante se dégage de la manière dont le Président Poutine procède. Il privilégie des solutions qui centralisent les problèmes du régime fédéral au lieu d'encourager le type de rapports de coopération entre gouvernements qui ont tendance à être associés à un régime fédéral efficace. Sous le Président Poutine, il y a consultation, mais rien ne garantit qu'un autre dirigeant l'imitera. Comme l'ont fait remarquer certains témoins, même si on a établi des règles et mis des mécanismes en place, c'est tout de même le Président Poutine qui détient l'autorité. Un changement à la présidence pourrait amener les régions à réaffirmer leur indépendance.

2. Politique locale : un troisième ordre de gouvernement négligé

On a toujours accordé peu d'attention à la politique régionale en Russie et encore moins aux gouvernements locaux. Pourtant, comme ce sont eux qui fournissent les services de l'État, ils restent fortement en mesure d'influencer grandement la façon dont la plupart des citoyens russes vivent la transition. Les déclarations récentes du Président Poutine montrent qu'il est conscient de la nécessité de mettre vraiment de l'ordre dans les gouvernements municipaux s'il veut faire avancer les réformes. Au bout du compte, le bien-être de la société russe dépend jusqu'à un certain point de la prestation des services par les administrations locales.

Les gouvernements locaux sont davantage des convoyeurs de services fédéraux que des gouvernements locaux autonomes du genre de ceux que nous avons au Canada. Des témoins ont expliqué que le Russe moyen juge les gouvernements locaux inaptes à fournir même les services les plus simples. C'est pourtant ce palier de gouvernement qui est censé fournir des services comme le logement, l'éducation, les soins de santé, l'aide sociale, le transport. Le problème, c'est que les gouvernements fédéral et régionaux n'ont aucun intérêt à répartir les fonds différemment pour régler le problème d'équilibre budgétaire. Par conséquent, le déficit a tendance à osciller entre 30 p. 100 et 40 p. 100. Selon John Young, pour se sortir de l'impasse, il faudrait retirer plusieurs services (les soins de santé, par exemple) au troisième ordre de gouvernement pour les confier aux échelons régional ou fédéral.

Le résultat, c'est que les conditions de vie dans de nombreuses régions rurales et municipalités peuvent être extrêmement pénibles. Ainsi, Murray Feshbach estime que la réparation des conduites d'eau, dont un grand nombre sont faites de tuyaux de plomb sans revêtement intérieur, coûterait à elle seule des centaines de milliards de dollars. Les routes en dehors des grandes villes sont souvent impraticables, ainsi qu'on l'a dit au Comité.

Certaines municipalités ne sont tout simplement pas viables, surtout celles qui sont en fait des villes de compagnie dont les usines existent contrairement à toute logique dans une économie de marché. Selon Clifford Gaddy, les villes de l'Est et du Nord sont des facteurs de production particulièrement négatifs dans l'économie. Afin de corriger cette situation, le FMI et la Russie ont lancé un projet pilote de 80 millions de dollars américains pour fermer trois villes septentrionales, en remettant des bons de logement à ceux qui veulent déménager.

Du côté positif, d'autres municipalités ont démontré comment elles peuvent user des pouvoirs qui leur ont été conférés pour attirer les investissements et favoriser la croissance lorsqu'il y a coopération entre les ordres secondaire et tertiaire de gouvernement. On a parlé au Comité, par exemple, de la ville de Novgorod Veliky qui jouit de pouvoirs hiérarchiques clairs et d'un partage des compétences net. Cette clarté (et cette stabilité) a attiré bon nombre d'investisseurs dans la ville, surtout de 1994 à 1997. Selon John Young, une usine de chocolat Cadbury a été construite par le gouvernement municipal en partenariat avec l'entreprise, avec l'aide financière du gouvernement régional de l'*oblast*. Cela confirme les dires de Hans-Martin Boehmer (coordonnateur pour la Fédération de Russie, Programme de pays, Banque mondiale) qui a déclaré catégoriquement que le facteur d'investissement décisif en Russie, c'est « la transparence et rien d'autre ».

La vulnérabilité des administrations locales crée parfois des difficultés à leurs administrateurs et à leurs législateurs. Par exemple, le manque de ressources peut les mettre à la merci des gouverneurs régionaux. John Young a donné comme exemple la République des Komis : « Le Président de cette République impose au conseil municipal son choix pour le poste de maire et les conseillers municipaux ratifient ce choix. Je connais deux cas où les conseillers municipaux ont manifesté leur désaccord. En représailles, le Président de la République leur a forcé la main et retenu les revenus jusqu'à ce qu'ils acceptent sa décision. Dans d'autres cas, l'élite locale est toujours reliée à l'appareil de la République. En l'occurrence, ce n'est pas seulement une question de fonds. »

Il faut également noter qu'au Canada, les municipalités financent les services qu'elles offrent grâce à l'impôt foncier dont les recettes sont administrées par des commissions locales et le conseil municipal. Pour arriver à la même chose en Russie, il faudrait commencer par une réforme complète du régime des biens. Quelques lois viennent tout juste d'être adoptées et n'ont pas encore été mises en application. Dans un avenir prévisible, les municipalités russes resteront entièrement tributaires des deux autres ordres de gouvernement.

Vu le manque de ressources, l'incapacité quasi complète de concrétiser la notion d'autonomie locale, l'apathie de l'électorat et les risques de corruption ou de gabegie, la Russie ne réussira pas sa transformation s'il n'y a pas d'abord une réforme des administrations locales. Le succès de villes comme Novgorod Veliky, Samara et Nizhny Novgorod le confirme.

E. Les droits de la personne

Le Comité a consacré énormément de temps à une série de questions qui relèvent de la grande catégorie de la démocratie et des droits de la personne.

1. Contenir les médias et les oligarques

Le Comité a reçu des témoignages indiquant que les journalistes et les journaux vivent des moments difficiles. Aurel Braun (professeur, Centre des études russes et de l'Europe de l'Est, Université de Toronto), a dit que ses journalistes en Russie sentaient une certaine froideur. Un autre témoin, Larry Black, a parlé d'une autocensure volontaire plutôt que d'une répression de la liberté de la presse.

Il faut préciser également que le plus néophyte des observateurs serait à même de constater une presse dynamique et irrévérencieuse, représentative d'une société cultivée et politisée. La censure de style soviétique semble être une histoire du passé. Andrea Chandler a dit au Comité : « Il y a eu plusieurs changements spectaculaires. D'après ma propre expérience, ils sont très ouverts aux idées nouvelles. Ce sont d'avidés lecteurs et ils sont très critiques de ce qu'ils lisent. Ils ont moins peur de parler de leurs idées politiques. Ils sont probablement beaucoup plus au courant de la politique et des événements dans leur propre pays que de nombreux Canadiens. Ce sont des signes très positifs. Je n'ai observé aucune détérioration. »

Contrairement à ce qui se passait pendant l'époque soviétique, la liberté d'expression s'épanouit. Mais une préoccupation importante est souvent revenue sur le tapis aux audiences du Comité. Sous le Président Poutine, qui n'apprécie guère le rôle de « loyale opposition » joué par la presse³³, la Russie est intervenue en force contre certains éléments des médias indépendants.

L'État conserve des intérêts dans deux grandes chaînes de télévision, soit une participation minoritaire dans ORT (Télévision publique russe) et une participation majoritaire dans RTR (Société de radiodiffusion de l'État russe). Les autres médias russes sont habituellement contrôlés par les oligarques. En 1999, les tentatives de critiquer le Kremlin à propos de la Tchétchénie ont amené l'État à dénoncer les médias avec virulence.

Le cas le plus célèbre est celui de Vladimir Guzinski, propriétaire de Media-MOST et de sa filiale, NTV. Les bureaux de NTV ont été perquisitionnés et Guzinski a été arrêté puis remis en liberté sous caution. Il se trouve maintenant en exil de fait en Espagne et il subira un procès pour corruption si jamais il rentre en Russie. NTV était censée être cédée à la gigantesque société gazière fédérale Gazprom, mais un tribunal russe a ordonné sa liquidation au début de cette année. Boris Berezovski, l'équivalent oligarque de Guzinski, fait aussi l'objet d'une enquête et s'est exilé à Londres.

Le Comité a appris que ces mesures, ainsi que les menaces d'arrestation du propriétaire de Nordisk, le géant du nickel, et d'autres entreprises, font partie des manœuvres du Président Poutine visant à saper la position des oligarques dans l'économie et en politique. C'est à cause de ces événements que des témoins ont expliqué au Comité que les empires médiatiques appartenant à des oligarques ne devaient pas nécessairement être considérés comme des

³³

Durant sa campagne électorale, Poutine a refusé de rendre public son programme électoral, sous prétexte que la presse la critiquerait.

défenseurs de la liberté et de la démocratie, mais qu'il ne fallait pas croire non plus que la campagne du Président Poutine s'attaque aux médias. En principe, neutraliser l'influence des oligarques et des magnats de la presse ayant d'étroits liens personnels ou économiques avec l'État pourrait être considéré comme une étape vers la normalisation de l'économie.

Il est encore possible que les oligarques qui travaillent pour le Président et pour ses programmes soient épargnés. Selon Stephen Grant, de nombreux Russes interprètent ainsi la situation se soucient donc peu du sort de la presse. Si ce qui se passe en ce moment dans le monde des médias ne devrait pas être perçu en soi comme une action pour réduire la presse au silence, ce pourrait néanmoins être un effet secondaire de la campagne de Poutine contre les oligarques.

2. Autres craintes pour la liberté de la presse

Selon d'autres faits communiqués au Comité, les médias suscitent des craintes plus ordinaires. Par exemple, les médias russes doivent composer avec les forces du marché. La presse, en particulier en dehors de Moscou et Saint-Petersbourg, a des ennuis financiers. Il n'y a pas beaucoup d'argent pour la publicité et les réseaux de distribution sont pour le moins inégaux, surtout à la campagne. De plus, le coût des intrants a augmenté pour refléter les prix du marché réel et, parfois, les intrants nécessaires comme le papier journal et l'encre sont difficiles à trouver. Bien des gens n'ont pas les moyens d'acheter des magazines et des journaux à leur coût réel.

Certains ont affirmé que des journalistes et des journaux avaient été pris à parti par les autorités locales. Des pressions plus subtiles ont aussi été exercées pour faire taire ceux qui posaient des questions importunes. Les licences, la réglementation concernant les incendies, les codes du bâtiment et les règlements de zonage sont tous des instruments dont usent les autorités locales pour perturber le travail des médias.

Certains ont aussi affirmé que des journalistes et des journaux avaient été pris à parti par les autorités locales. Des pressions plus subtiles ont aussi été exercées pour faire taire ceux qui posaient des questions importunes. Les licences, la réglementation concernant les incendies, les codes du bâtiment et les règlements de zonage sont tous des instruments dont usent les autorités locales pour perturber le travail des médias.

Cumulativement, tous ces problèmes ont provoqué la disparition des médias locaux, ce qui donne encore plus d'importance aux affaires suivies par les médias nationaux, comme l'affaire de Media-Most/NTV. La plupart des Russes s'informent en écoutant la radio et la télévision nationales qui appartiennent à l'État. Le risque que ces médias appartenant à l'État influent sur les attitudes des Russes était évident lors des campagnes de l'OTAN au Kosovo, puisque la couverture faite par les médias appartenant à l'État russe avait un net parti pris, les actions de l'OTAN étant dépeintes comme des agressions. Le Comité reconnaît que les médias sont importants pour le bon fonctionnement de la démocratie et a manifesté son appréhension au moment où il a entendu le témoignage sur les médias.

3. Le rôle des forces de sécurité

Le Comité a entendu des témoignages qui remettaient en question la taille et le rôle des forces de sécurité en Russie. Il y a plusieurs agences de sécurité dans ce pays, la plus préoccupante étant le FSB (Service fédéral de sécurité).

Les témoins ont exposé deux types généraux de préoccupations. Il y a d'abord le lien entre Vladimir Poutine, ex-agent du KGB et du FSB, et les forces de sécurité. Amy Knight (professeure adjointe, Département de sciences politiques, Université Carleton) a attiré l'attention du Comité sur le cheminement de carrière du Président Poutine et sur le fait qu'il a tendance à nommer d'anciens collègues du KGB et du FSB, en lesquels il semble avoir confiance. Cinq des sept représentants présidentiels régionaux sont d'anciens agents du FSB. Sergei Ivanov, ex-chef du Conseil de sécurité et actuel ministre de la Défense, a travaillé avec et pour le Président Poutine au FSB à Saint-Petersbourg. M^{me} Knight dit craindre que la mentalité « sécurité d'abord » ne déteigne sur les opérations du gouvernement et n'indique un retour à une forme d'État policier.

Le second sujet de préoccupation mentionné par les témoins est le recours aux forces de sécurité pour appliquer les politiques et le fait qu'elles ont parfois la main un peu lourde. Le cas le plus inquiétant est sans doute celui d'Igor Soutiaguine, un chercheur à l'Institut des études canadiennes et américaines de l'Académie des sciences de Russie, qui a été accusé de trahison à cause de sa coopération avec des collègues canadiens (Université Carleton) et britanniques. Le FSB s'opposait à ce que Soutiaguine analyse et compare du matériel provenant d'une source ouverte (c'est-à-dire accessible au public) sur les relations entre civils et militaires, prétextant que cette analyse créait des secrets d'État³⁴. L'écologiste Alexandre Nikitine a vécu une expérience semblable. Il a finalement obtenu un non-lieu, mais seulement après avoir subi une longue période d'incarcération et d'appel.

Les organisations de la société civile en général sont louches aux yeux de l'État³⁵. Les associations de défense des droits de la personne et les autres ONG doivent s'inscrire auprès du gouvernement pour être autorisées à agir. Celles qui ne le font pas ou qui agissent sans s'inscrire peuvent être poursuivies. Patrick Armstrong a dit au Comité que ces gestes nuisaient à la réalisation des objectifs du Président Poutine. À son avis, cela montre que les organismes de sécurité connaissent mal la loi et la légalité, mais cela ne représente pas la politique officielle de la Russie.

³⁴ Le 21 mars 2002, la Cour suprême de Russie a rejeté l'appel interjeté pour obtenir la remise en liberté d'Igor Soutiaguine pendant qu'il attend une réouverture de l'enquête du FSB sur lui. L'avocat de Soutiaguine prévoit porter plainte devant la Cour européenne des droits de l'homme.

³⁵ Le Président Poutine a dit en public que les ONG écologistes sont des agents des services du renseignement étrangers.

4. La réforme judiciaire³⁶

La plupart des témoignages sur la réforme judiciaire présentés au Comité portaient sur des affaires économiques. Ils seront donc exposés dans la section sur l'économie russe.

Mais le Comité a été informé sur des sujets se rapportant aux droits de la personne et à l'indépendance des tribunaux. Ce qu'il a entendu de plus intéressant, c'est sans doute que les défenseurs dans les causes de droits de la personne gagnent généralement le procès. Peter Solomon (professeur, Centre des études russes et d'Europe de l'Est, Université de Toronto) estime que le taux de réussite des citoyens face à un fonctionnaire est d'environ 80 p. 100.

Il a aussi souligné qu'il y avait un décalage entre les impressions du public et l'affirmation que les procès sont équitables. Ce décalage a mené à ce qu'on pourrait appeler un recours insuffisant à la justice. Les gens ne font pas appel aux tribunaux parce qu'ils pensent, à tort bien souvent, que ceux-ci ne sont pas justes ni efficaces. Il faut admettre l'existence du problème puis le corriger.

³⁶ Depuis 1991, le Canada a joué le rôle d'un chef de file dans la défense de la réforme judiciaire en Russie - voir le chapitre sur l'engagement du Canada en Russie.

L'ÉCONOMIE DE LA RUSSIE : SON ÉVOLUTION ACTUELLE ET LES OBSTACLES À SA RÉFORME

A. La situation économique actuelle

Presque toute la situation économique de la période postsoviétique en Russie peut être qualifiée de décevante. La production a chuté de 40 p. 100 en termes réels entre 1989 et 1998, l'inflation a grimpé sensiblement et le pays a subi plusieurs crises économiques.

Les indicateurs économiques récents de la Russie ont cependant été beaucoup plus favorables. En effet, l'économie a connu une vigoureuse croissance sur douze mois en 2001 (5,2 p. 100), et le gouvernement central s'attend à ce que le PIB du pays augmente de 4,3 p. 100 en 2002. Bien que la croissance économique de cette année soit inférieure au taux de 8 p. 100 que le Président russe juge nécessaire sur une période de 15 ans pour que la Russie ait une situation économique semblable à celle que connaissent actuellement certains pays de l'Union européenne (p. ex. l'Espagne et le Portugal), elle constitue néanmoins une amélioration considérable par rapport à la performance économique des années 1990.

La Russie est aussi l'un des rares pays où la croissance est soutenue malgré le ralentissement économique que subit actuellement le monde entier. On pourrait ajouter à cette réussite qu'il y avait récemment un excédent budgétaire au niveau national³⁷, que la balance commerciale reste excédentaire d'environ 50 milliards de dollars américains³⁸, que les réserves d'or ont atteint des niveaux extrêmement élevés, que le revenu personnel a maintenant rattrapé les niveaux d'avant 1998 et que l'inflation a baissé à 18,6 p. 100.

Un grand nombre des témoins qui ont comparu devant le Comité ont souligné que la bonne performance de l'économie russe pouvait être directement attribuée à un certain nombre de facteurs provisoires. D'abord et avant tout, la crise financière d'août 1998 a mené à une dévaluation draconienne et non contrôlée du rouble. La valeur de la devise a diminué d'environ 70 p. 100 par rapport au taux de change qui prévalait auparavant, ce qui a renchéri les importations et donné aux fabricants russes l'occasion de concurrencer les produits étrangers. La demande intérieure a donc été relancée aux dépens des importations³⁹.

Le deuxième facteur qui a contribué à ces bons résultats est le niveau élevé du prix des produits de base, surtout le pétrole, l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) ayant réussi à restreindre la production. Les exportations de pétrole et de gaz, qui représentent de 70 p. 100 à

³⁷ Les facteurs qui ont joué comprennent des cours pétroliers plus élevés et les recettes de l'impôt sur le revenu des sociétés.

³⁸ L'excédent commercial devrait descendre à 40 milliards de dollars américains en 2001, étant donné des prix pétroliers un peu plus faibles, la croissance des importations et les effets du ralentissement économique mondial actuel sur la demande des exportations.

³⁹ M. Vladimir Popov (professeur à l'Institut des études européennes et russes, Université Carleton) s'est interrogé sur l'utilité de cette orientation vers le remplacement des importations, préférant une politique de stimulation des exportations.

80 p. 100 des exportations, sont une importante source de devises. Comme l'a déclaré Roger Ebel (directeur de l'énergie, Centre for Strategic and International Studies, Washington) au Comité, la Russie est un important fournisseur fiable qui ne joue pas avec le pétrole – la plupart du temps, elle en vend le plus possible. Elle est le deuxième exportateur mondial de pétrole, après l'Arabie saoudite, et les gisements de la mer Caspienne constituent la découverte la plus importante des 30 dernières années.

L'expérience des économies qui réussissent leur transition montre que les réformes structurelles sont habituellement le facteur de croissance économique le plus important. Beaucoup trouvent regrettable que la Russie n'ait pas profité du répit que lui donnaient la dévaluation et les prix élevés du pétrole pour implanter plus rapidement les réformes économiques nécessaires. Le relèvement récent du taux de change réel du rouble et la baisse des prix mondiaux du pétrole à la suite des événements du 11 septembre ont déjà ralenti la croissance économique.

Jusqu'à tout récemment, donc, les analystes mettaient moins la relance économique actuelle au compte des efforts de réforme structurelle actuellement en cours en Russie. Pourtant, la relance se fonde maintenant sur des bases plus solides puisqu'elle a comme moteur la demande intérieure (c.-à-d. la consommation des ménages) plutôt que la demande étrangère. De plus, les effets positifs de la réforme fiscale du gouvernement (détente) sur l'économie commencent à se faire sentir.

L'adhésion éventuelle de la Russie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) devrait être un autre facteur positif pour sa croissance économique, ses exportations et son niveau de vie. Comme la Russie prévoit faire adopter par la Douma, d'ici l'automne 2002, toutes les lois exigées par l'OMC, elle serait donc prête à y adhérer en 2003. Après avoir adopté ces nouvelles lois, elle se concentrera sur leur mise en application. Toute cette étape devrait se terminer au milieu de 2003, donc en même temps que les tâches du groupe de travail de l'OMC sur la Russie.

La principale difficulté de la Russie, c'est que l'OMC l'oblige à réduire ses tarifs douaniers moyens pour qu'ils ne dépassent pas le seuil acceptable de 10 p. 100. Le gouvernement russe a demandé à l'OMC une période de transition de sept ans pour atteindre cet objectif et il soutient qu'il vise à long terme des tarifs de l'ordre de 3 à 4 p. 100 comme ceux des États-Unis et de l'Union européenne.

À un sénateur qui demandait quel était le principal problème entre le Canada et la Russie, le Vice-Premier Ministre Sergei Kirienko a répondu que c'était l'adhésion à l'OMC. Il semble que les efforts pour aider son pays dans cette démarche soient plus soutenus depuis que la Russie coopère à la guerre actuelle contre le terrorisme. Toutefois, M. Kirienko a souligné que la Russie ne demande pas un traitement de faveur, qu'elle veut adhérer de la même manière que les autres pays. Le Comité appuie sans réserve l'adhésion rapide de la Russie à l'OMC.

La croissance économique durable de la Russie dépendra probablement en grande partie des investissements des citoyens dans leur pays (et, jusqu'à un certain point, des investissements étrangers). Il est vrai que la Russie a connu une relance de l'investissement à court terme, mais la majeure partie de cet investissement est venu des bénéfices non répartis des sociétés. Il dépend

donc largement du maintien des bénéfices des sociétés. En réalité, le pays a connu un ralentissement marqué de l'investissement. L'amélioration du climat des investissements en Russie demeure un défi central pour l'économie et les décisionnaires de ce pays.

Il n'y a vraiment pas lieu de s'étonner que les données sur l'investissement en Russie ne soient pas optimales, puisqu'il faut pour cela un climat commercial favorable. Beaucoup de producteurs, de prêteurs et d'emprunteurs russes n'ont toujours pas assez confiance dans l'économie et, plus spécialement, dans la protection de leurs placements.

La vérité, c'est qu'il y a toujours eu trop de règlements en Russie et pas assez de respect pour la primauté du droit. Peu de Russes se risquaient à lancer de nouvelles entreprises tant qu'ils devaient traiter avec une bureaucratie corrompue, que les contrats n'étaient pas exécutoires et que des restrictions s'appliquaient à la propriété foncière⁴⁰. La fiscalité et l'inefficacité de la bureaucratie ont été d'autres obstacles pour les investisseurs, bien qu'on s'efforce de supprimer ces entraves. Le crime et la corruption étaient généralisés⁴¹, et il arrivait périodiquement que des investisseurs étrangers soient victimes d'extorsion ou que leurs biens soient saisis. Angus Smith a mentionné des estimations selon lesquelles jusqu'à 85 p. 100 des banques commerciales russes et 40 p. 100 des entreprises privées sont dirigées, directement ou indirectement, par des criminels.

M. Kirienko a dit au Comité que le niveau d'investissement intérieur ne suffit pas pour soutenir la croissance économique et que le gouvernement russe apprécie l'investissement étranger. Il a indiqué plusieurs mesures prises par le gouvernement pour attirer davantage d'investissements étrangers⁴² :

- rendre les lois régionales compatibles avec la Constitution;
- réformer le régime fiscal intérieur en abaissant les taux d'imposition, ce qui en ferait le régime fiscal le plus libéral du G8;
- privatiser la propriété des terres non agricoles, et
- entreprendre une réforme du système judiciaire russe.

Un grand obstacle au développement économique est l'absence de secteur de la petite entreprise d'une ampleur comparable à ce qu'on observe dans les pays qui réussissent mieux. Hans-Martin Boehmer a signalé que les emplois fournis par les petites entreprises en Russie ne représentaient que 20 p. 100, alors que le niveau optimal serait d'environ 50 p. 100. Son évaluation de la croissance du secteur de la petite entreprise n'est pas encourageante.

⁴⁰ La question de la propriété foncière privée et urbaine a été réglée récemment par l'adoption d'une loi.

⁴¹ Des fonctionnaires du MAECI ont dit au Comité que la Russie ne se classait qu'au 83^e rang, sur 91 pays, selon l'indice de corruption de Transparency International (indice pour l'année 2000). Selon l'indice pour 2001, elle se classe maintenant au 79^e rang.

⁴² Pour en savoir plus, voir la section sur la réforme législative et les difficultés de sa mise en œuvre.

Autre symptôme d'un climat d'affaires médiocre, les particuliers et les sociétés russes exportent les capitaux à un rythme d'environ 2 milliards de dollars américains par mois. Parmi les causes profondes de cet exode des capitaux, il y avait le plus souvent un contexte politique instable (ce n'est plus un facteur maintenant), l'instabilité sur le plan macroéconomique, des taux d'imposition relativement élevés et inégalement appliqués (les taux ont été réduits), un système bancaire insolvable et une piètre protection des droits de propriété. On peut ajouter encore le fait que les grands monopoles russes du secteur des ressources naturelles et d'autres grandes sociétés industrielles peuvent imposer leur volonté aux entreprises plus petites. Comme Angus Smith l'a dit au Comité, il y a aussi un élément criminel (crime organisé) considérable expliquant cette dispersion de l'argent. Les sorties de capitaux imposent un lourd tribut à l'économie, car elles détournent les investissements des utilisations productives en Russie même.

On s'entend généralement pour dire qu'il faut mettre un terme à l'exode des capitaux et inverser la tendance, mais, d'après Keith Bush, il faudra des années pour y arriver. Les autorités russes ont tenté de limiter cette fuite de capitaux par un programme de réforme économique et par des contrôles, qui n'ont cependant pas été efficaces.

Enfin, la dette du gouvernement est un frein puissant pour l'économie. Larry Black a signalé au Comité ce qu'on a appelé le problème de 2003. Selon lui, c'est l'année où il faudra rembourser les 17 à 18 milliards de dollars⁴³ d'une dette⁴⁴ qui ne pourra plus être rééchelonnée, où poindra une crise démographique⁴⁵ et où la dégradation de l'infrastructure commencera à se faire sentir très largement. Il estime que le Canada a un rôle important à jouer pour faciliter le rééchelonnement de la dette de la Russie. Keith Bush a aussi exprimé cette opinion, signalant que le remboursement de la dette entravait d'importantes dépenses au plan intérieur, comme la réfection fort nécessaire de l'infrastructure du pays. Du côté positif, le réchauffement des relations entre la Russie et les États-Unis, accentué par la coopération de la sécurité russe à la suite des attaques terroristes du 11 septembre, est de bon augure pour tout rééchelonnement éventuellement nécessaire de la dette.

B. La réforme législative et les difficultés de sa mise en œuvre

Au fil des ans, la Russie a progressé en ce qui concerne l'élimination du dirigisme économique pour établir un système de marché, libérant les prix et privatisant la majeure partie des actifs de l'État. Ce sont là normalement autant d'éléments importants dans une transition réussie vers une économie de marché.

⁴³ Selon Viktor Khristenko, le premier Vice-Premier Ministre, le montant pourrait même atteindre les 19 milliards de dollars. Toutefois, selon le MAECI, le fardeau de la dette pour 2003 a sans doute été réduit (de 3 à 5 milliards de dollars environ) par le rachat de créances du ministère des Finances et du FMI par le gouvernement russe.

⁴⁴ Un certain nombre de prêts importants du FMI viennent à échéance.

⁴⁵ On prévoit que les travailleurs russes ne seront pas assez nombreux pour faire vivre les retraités du pays.

Cependant, d'autres obstacles institutionnels continuent d'entraver le développement. On a dit au Comité que le pays devra accomplir des progrès importants dans ses efforts de réforme pour améliorer son système juridique et judiciaire, sa bureaucratie excessive et étouffante, son agriculture non basée sur l'économie de marché, son système financier, la régie d'entreprise⁴⁶ et d'autres éléments institutionnels clés. Un regain de détermination a maintenant réussi à faire passer plusieurs réformes importantes dans les circuits législatifs. Le gouvernement a produit tout un train de réformes structurelles, l'effort le plus concentré depuis l'amorce de ce projet en 1991. À sa session du printemps 2001, la Douma a adopté plus de 150 lois touchant à presque toutes les facettes de la vie quotidienne, notamment une deuxième réforme fiscale, un code foncier touchant les propriétaires urbains⁴⁷, des mesures de libéralisation de la monnaie et un certain nombre de mesures visant à alléger le fardeau réglementaire pour les entreprises et à réduire la bureaucratie⁴⁸.

Des plans ambitieux de réforme ont été mis sur pied pour la séance de l'automne de 2001. Ils prévoient un certain nombre de réformes plus litigieuses, notamment des modifications du système judiciaire, une réforme du secteur bancaire, une réforme agraire, une réforme des monopoles naturels (p. ex. énergie et électricité), une politique sur la régie des sociétés et la concurrence, une refonte des lois sur le partage de la production pour les investisseurs étrangers⁴⁹, un nouveau régime de pensions et un nouveau code douanier.

En janvier de cette année, des lois plus libérales sur les licences et la réduction des inspections et des vérifications d'État sont entrées en vigueur. Le nouveau code du travail, qui est entré en vigueur en février, donne plus de latitude aux entreprises qui doivent licencier des employés. Il accroît également la protection des travailleurs à l'aide des droits de négociation et a majoré le salaire minimum. Le nouveau code douanier qui vient d'être adopté devrait lui aussi entrer en vigueur en 2002.

Par rapport à ces grandes réformes, le programme pour 2002 est plus étroit et plus technique, mais néanmoins important. Il insistera sur des domaines comme la loi sur les faillites, la loi sur la normalisation et la certification, l'imposition des petites entreprises et la réforme du secteur de

⁴⁶ D'après James Gillies (professeur à la Schulich School of Business, Université York), à cause du manque de gestion fiable des sociétés en Russie, les investisseurs « hésitent à consentir de l'argent aux entreprises russes ou à se lancer dans des coentreprises avec elles ». De plus, « la primauté du droit est évidemment essentielle à toute forme de gouvernance, et certainement à la régie d'entreprise. Tant que le système judiciaire ne sera pas bien en place, il sera difficile d'instaurer une bonne gouvernance dans les entreprises russes ». Un problème courant est le manque de respect pour les actionnaires minoritaires.

⁴⁷ Le code n'est applicable qu'à 3 p. 100 du territoire du pays, mais cela représente en fait 75 p. 100 de la production industrielle.

⁴⁸ Cette mesure a déjà contribué à réduire le nombre de permis ou licences que les entreprises sont obligées de se procurer, mais la réforme ne doit pas s'arrêter là.

⁴⁹ Dans ce contexte, il faut signaler le lancement du projet d'investissement de 12 milliards de dollars Sakhalin-1, que vient d'annoncer officiellement ExxonMobil, dont le siège est aux États-Unis; c'est l'investissement étranger le plus considérable en Russie.

l'électricité. Il n'est pas encore vraiment question de réforme de la fonction publique, encore que le Président Poutine ait établi un groupe de travail à ce propos.

Ces réformes pourraient cependant se heurter à une vive opposition et être encore plus difficiles à implanter que la première série de réformes du Président Poutine, vu la capacité administrative relativement faible qui est en place. Comme les lois relatives à de nombreuses réformes ont maintenant été adoptées, ce qui compte maintenant, c'est leur application. Le problème, c'est que si la bureaucratie russe ne voit pas à la mise en application de ces lois, leur adoption n'aura servi strictement à rien. Pour mettre les réformes en place et les appliquer efficacement, il faut une bureaucratie capable de s'occuper de l'ambitieux programme du gouvernement. Enfin, le Comité a demandé à plusieurs témoins si la réforme économique russe pourrait être avantagée par un gouvernement plus autoritaire qui assurerait la stabilité. Presque tous ont répondu par la négative. Les Russes refuseraient de revenir à l'interventionnisme de l'État et toute tentative en ce sens compromettrait les attentes nationales au sujet des réformes, ainsi que les attentes de la communauté internationale.

Aurel Braun a dit au Comité qu'un gouvernement comme celui de Pinochet ne conviendrait pas à la Russie étant donné les mesures institutionnelles passées et actuelles prises en Russie. Joan Debardeleben a fait remarquer que la question ne se pose pas, puisque la Russie n'est pas la Chine et une fois les réformes enclenchées, on ne peut plus faire marche arrière. Selon Vladimir Popov, l'important, c'est la force des institutions et non la forme de gouvernement. Il a fait remarquer qu'on trouve des réussites économiques relatives tant parmi les anciennes républiques soviétiques aujourd'hui démocratiques que chez celles qui sont des autocraties, la clé du succès étant la faculté de réglementer efficacement. John Young a souligné l'importance d'avoir des règles claires quand on discute d'investissement au niveau local. Hans-Martin Boehmer a insisté sur l'importance de la primauté du droit et de la transparence.

1. La réforme du système juridique

Des témoins ont déclaré au Comité que le système juridique russe est toujours en transition. La liste des difficultés à surmonter est longue : des domaines importants du droit sont incomplets; il faut rationaliser le système juridique et achever l'harmonisation de lois souvent contradictoires entre les divers ordres de gouvernement; le judiciaire n'a pas assez d'indépendance et n'est pas assez spécialisé; et l'État doit protéger les droits de propriété en clarifiant le droit des contrats et en faisant respecter par la loi les contrats commerciaux. D'après Peter Solomon, les tribunaux russes sont dépourvus des mécanismes cruciaux de financement nécessaires pour faire exécuter leurs décisions, ce qui les rend bien moins efficaces qu'ils ne devraient l'être. « Certes, la pleine réalisation de ces projets a été entravée par le sous-financement fédéral des tribunaux, qui a permis aux gouvernements régionaux et locaux, voire à des entreprises du secteur privé, de s'imposer comme des bailleurs de fonds officieux des tribunaux, ce qui pourrait compromettre leur indépendance nouvelle. »

De plus, comme Aurel Braun l'a appris au Comité, les juges «sont généralement mal formés, mal payés et ont une piètre stature sociale. Ils continuent de projeter l'ancienne image soviétique, qui est de fonder les décisions judiciaires sur les directives et les conseils politiques. Par

conséquent, le grand public a peu de foi dans la probité et l'efficacité de l'appareil judiciaire, et les gens d'affaires encore moins ».

Le crime organisé demeure peut-être un facteur important dans les affaires en Russie. Les preuves à cet égard sont cependant peu rigoureuses. Les histoires d'investisseurs russes ou occidentaux qui ont été évincés par la violence ou la menace de violence sont courantes, mais demeurent largement non documentées. Ce qu'on peut dire, c'est qu'il y a beaucoup de meurtres en Russie, et on remarque parmi les victimes une proportion inhabituelle de banquiers. Un grand nombre de ces meurtres seraient attribuables au crime organisé. Cependant, le Comité n'a recueilli aucun témoignage sur des cas concrets et bien documentés.

Malgré tout, il faut s'attaquer au crime organisé, qui a souvent privé de toute signification les droits de propriété. Une solution consistera à faire assurer par la police une protection contre les menaces physiques. En l'absence de protection efficace, l'investissement souffrira, et l'efficacité économique recherchée se fera attendre.

Le problème de la corruption a souvent été soulevé durant les travaux du Comité. La notion même de corruption s'intègre mal au contexte russe. Il y a dix ans, l'économie soviétique se caractérisait par des éléments en apparence contradictoires. Le capitalisme et l'économie de marché étaient illégaux et chacun utilisait son accès aux ressources publiques comme monnaie d'échange. Le « blat », ce qui veut dire à peu près influence, échange ou faveurs, était important et le demeure encore aujourd'hui. La démarcation entre ce qui est de la corruption et ce qui ne l'est pas demeure floue.

Sous Eltsine, la privatisation (*privitatsia*) était appelée *prikhvitatsia* (« accaparement »). Les conseillers économiques d'Eltsine, sous la direction d'Anatoly Chubais, ont encouragé les gestionnaires de l'État et les entrepreneurs (dont certains sont devenus des oligarques) à s'emparer de tout ce qu'ils pouvaient. L'idée maîtresse, c'est qu'une privatisation rapide de l'économie ferait apparaître une classe qui aurait intérêt à maintenir une économie capitaliste. Cependant, il semble que les nouveaux capitalistes aient également conservé les liens étroits de l'ère soviétique entre fonctionnaires de l'État et intérêts économiques, et les trafics d'influence étaient peut-être plus importants que le commerce des marchandises. Une fois acquis les actifs les plus précieux de la Russie, les fuites de capitaux sont devenues plus fréquentes que les investissements et la croissance, les actifs étant transférés vers les économies occidentales, plus stables.

Aux échelons plus bas, la bureaucratisation excessive de l'État, alliée à la faiblesse de la rémunération et parfois même aux arrérages dans le versement des salaires, est un terrain fertile pour la corruption et peut même y pousser. La corruption à ce niveau porte sur des choses modestes, mais elle est chronique⁵⁰.

⁵⁰

Avant les réformes instaurées par Poutine en 2001 et qui ont été décrites ci-dessus, il y avait plus d'un millier de permis exigés des petites entreprises. Il était presque inévitable d'être en infraction à un sujet ou l'autre.

Une meilleure rémunération des policiers et d'autres fonctionnaires est un moyen qui a été préconisé afin de combattre la corruption dans la bureaucratie. Une autre solution serait que d'autres pays, comme le Canada, montrent clairement qu'il est impossible de faire des affaires dans un environnement corrompu. Un membre du Comité a fait remarquer que les Pays-Bas avaient déjà rendu leur aide à l'étranger conditionnelle à un faible niveau de corruption dans les pays bénéficiaires. Un haut fonctionnaire du MAECI a cependant exprimé l'avis que les vrais progrès, dans la lutte contre la corruption, devraient venir de l'intérieur.

Pour améliorer le comportement des juges et, plus généralement, renforcer l'application des lois, le gouvernement russe devra certainement consentir des investissements considérables. De nombreux témoins qui ont comparu devant le Comité ont soutenu qu'il est urgent d'établir⁵¹ et de renforcer la primauté du droit, et de promouvoir ainsi l'élimination de la corruption.

Peter Solomon a décrit quelques-unes des mesures prises par la Russie pour établir un système judiciaire indépendant en Russie. Ainsi, en 1991, les nominations à la magistrature sont devenues des nominations à vie. Les juges y ont vu une étape importante vers l'indépendance nécessaire par rapport à l'État pour que le système judiciaire soit vraiment indépendant. Cependant, beaucoup de juges ont entamé leur carrière comme fonctionnaires de police ou procureurs, si bien qu'ils sont conditionnés à considérer les tribunaux comme une instance où les criminels sont poursuivis plutôt que comme un endroit où les citoyens sont jugés. En outre, comme dans d'autres domaines en Russie, les cheminements de carrière et les réseaux politiques relient de nombreux magistrats à des personnalités politiques, perçues comme d'importantes sources de soutien. Beaucoup de juges reçoivent une trop grande partie de leur rémunération sous forme d'avantages indirects ou supplémentaires. Le gouvernement Poutine s'est également donné pour objectif clé de renforcer la reddition de comptes chez les juges, même si, comme Peter Solomon l'a soutenu, « les changements dans la perception publique arrivent longtemps après les changements dans la réalité ».

Janet Keeping estime que certains progrès ont réellement été accomplis tant dans les « changements substantiels d'ordre juridique » que dans « la réforme de leur judiciaire ». Elle a informé le Comité de nouveaux faits importants au sujet d'une nouvelle loi sur le partage de la production visant à créer un cadre législatif spécial, de style occidental, pour les investisseurs étrangers, dans les secteurs minier, pétrolier et gazier et dans d'autres industries exigeant de lourds investissements à long terme. Elle a aussi évoqué le déblocage par le gouvernement russe de fonds et d'autres ressources pour appuyer et accroître l'indépendance de l'appareil judiciaire.

Enfin, le Comité a été informé des problèmes que posent les lois russes elles-mêmes. Elles prêtent toujours à confusion et sont contradictoires, surtout dans les cas où des lois fédérales et régionales entrent en conflit. John Young a cité le cas d'un conflit de compétences entre une

⁵¹ Comme Janet Keeping (directrice des programmes relatifs à la Russie, Institut canadien du droit des ressources, Université de Calgary) l'a dit au Comité, il n'y a pas en Russie de tradition de primauté du droit qui accorde de l'importance à l'individu. On y a plutôt mis l'accent sur le collectif.

municipalité et le gouverneur au sujet de l'élection ou de la nomination du maire. Le tribunal a dû conclure que les deux lois étaient valides⁵².

Le professionnalisme et l'interprétation des lois continuent de faire problème. La police et les forces de sécurité n'ont pas toujours manifesté une bonne compréhension des lois à faire respecter. Il est à espérer que le grand nombre de causes perdues finira par favoriser l'application des lois⁵³.

2. La réforme de la réglementation et la contraction de l'appareil étatique

En Russie, les affaires sont toujours entravées par des règles et règlements dépassés et souvent inefficaces et contreproductifs. Ainsi, plus de 80 p. 100 des produits et services, au niveau du détail, doivent être certifiés par le gouvernement. Comme Keith Bush l'a signalé au Comité à Washington, il faut toujours obtenir plus d'une centaine de permis pour mener des activités commerciales. Il importe de simplifier les exigences réglementaires. L'allègement du fardeau de la réglementation pourrait aussi aider à lutter contre la criminalité et à atténuer le problème de la corruption dans les bas échelons de la bureaucratie.

L'initiative gouvernementale actuelle de débureaucratisation vise à réduire l'intervention de la bureaucratie dans l'économie. On espère que cette réforme réglementaire et administrative atténuera les risques de corruption des fonctionnaires et encouragera l'entrepreneuriat, grâce à la suppression des obstacles administratifs qui empêchent les entreprises russes d'investir sur le marché russe. L'investissement étranger devrait également s'accroître, car l'accès au marché russe serait plus simple. Par contre, l'initiative du gouvernement s'est déjà heurtée à une vive opposition à la Douma, si bien que l'ensemble des nouvelles mesures prévues au départ pour diminuer le nombre de permis nécessaires a déjà été édulcoré.

3. La simplification du régime fiscal

Le Président Poutine a imposé une réforme fiscale qui constitue une amélioration notable par rapport à l'ancien régime. La Russie a pris une mesure audacieuse, adoptant un taux d'impôt uniforme, qui a été établi à 13 p. 100, alors qu'il variait jusque là entre 12 et 30 p. 100. Le taux d'imposition des sociétés a été ramené de 34 à 24 p. 100 et celui des bénéfices à 40 à 24 p. 100. Les autorités envisagent également de réduire la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), pour la ramener peut-être de 20 à 17 p. 100. Le but visé par cette mesure et d'autres, visant alléger et simplifier l'impôt, était d'attirer l'investissement, de freiner la fuite des capitaux et de soutenir la croissance économique.

Le nouveau régime fiscal a également été conçu pour récupérer des millions de contribuables qui fraudent le fisc, dans l'économie au noir. Par le passé, le régime fiscal russe a imposé une lourde

⁵² John Young a également signalé que cette décision n'était pas aussi « stupide » qu'elle semblait l'être de prime abord. Le tribunal a renvoyé l'affaire aux autorités politiques, de qui elle relevait.

⁵³ Voir les observations de Peter Solomon dans la section consacrée à la réforme judiciaire.

charge aux entreprises, et il était affligé de graves distorsions découlant des avantages fiscaux, de la variation des taux d'imposition et d'une application inégale des lois fiscales. En se conformant à tous les éléments du régime fiscal, les entreprises se retrouvaient avec une charge extrêmement lourde. Il ne faut donc pas s'étonner qu'elles aient cherché à se soustraire au fisc par des moyens de plus en plus détournés. Beaucoup de petites entreprises ne payaient pas les impôts exigés et les grandes falsifiaient souvent leurs déclarations.

Enfin, les textes imprécis des lois fiscales russes, une terminologie mal définie et le fait que les dispositions fiscales n'étaient pas rendues publiques ont fait que, avec les années, les inspecteurs du fisc ont acquis une grande latitude. Le Comité croit que ce pouvoir discrétionnaire doit diminuer si l'on veut que les Russes aient davantage confiance en leur régime fiscal.

4. La revitalisation et la restructuration de l'industrie

En ce qui concerne les gains réels de la productivité et de la production, il est évident que le secteur manufacturier russe a beaucoup de mal à se transformer en un producteur capable de soutenir la concurrence. Selon Keith Bush, les secteurs manufacturiers russes les plus forts comprennent les armes, l'espace et la science. Beaucoup de problèmes éprouvés par les fabricants trouvent leur origine au niveau local : freins au changement pour les propriétaires, les gestionnaires et les travailleurs; difficultés à obtenir les facteurs de production nécessaires et à maintenir l'approvisionnement; et ingérence des politiques locaux ou de l'élite locale. Le nouveau code du travail pourrait atténuer certaines de ces rigidités, notamment en permettant aux gestionnaires de licencier des travailleurs afin de restructurer l'entreprise.

L'âge moyen des usines et du matériel du secteur manufacturier russe est trois fois plus élevé que la moyenne de l'OCDE, et 70 p. 100 ont plus de dix ans. La modernisation ou le remplacement exigeront des centaines de milliards de dollars. On ne voit pas encore d'où les capitaux nécessaires viendront. Sans une augmentation soutenue du rythme et de l'ampleur des investissements, le taux de croissance récent du PIB ne pourra se maintenir, et il est probable que les exportations diminueront.

Une importante restructuration des entreprises dominantes, dans le secteur industriel russe, se fait encore attendre. La réforme des monopoles « naturels » (électricité, gaz, chemins de fer), éléments clés de l'économie russe, n'est pas encore chose faite, bien qu'une proposition de restructuration de Gazprom continue de circuler⁵⁴.

La dégradation des actifs matériels des trois industries est une conséquence directe de cette incapacité de se restructurer. Il reste des risques considérables d'abus du pouvoir sur le marché,

⁵⁴

Une nouvelle équipe de gestion a pris Gazprom en main en novembre 2001, avec Alexei Miller comme chef de la direction. Selon RFE/RL : « Jusqu'à présent, Poutine et Miller n'ont pas changé grand-chose, par rapport à leurs prédécesseurs, dans les relations entre Gazprom et le gouvernement... », et la capacité de résistance de Gazprom à l'érosion de son pouvoir demeure « un mystère ». L'entreprise est peut-être tout simplement trop grande ou trop puissante. « New Hope for Gazprom Reform? », Michael Lelyveld, *RFE/RL*, 21 février 2002.

non seulement dans le secteur des services publics, mais aussi dans le secteur manufacturier. Cependant, toute décision de réformer ces monopoles serait politiquement impopulaire, car il est probable que le coût de services essentiels comme l'électricité augmenterait considérablement.

5. Le renforcement du système financier intérieur

Keith Bush a expliqué au Comité que le système bancaire russe avait grand besoin de réforme. Les 1 300 banques du pays ne jouent pas le rôle habituel des banques dans une économie de marché, soit fournir aux entreprises et aux particuliers les liquidités dont ils ont besoin. Comme l'a fait observer Ron Denom (premier vice-président, SNC Lavalin International), l'épargne n'a pas tendance à s'accumuler dans le système bancaire, étant donné que les épargnants ne lui font plus confiance. La plupart des banques russes sont surtout des moyens à la disposition des grandes entreprises pour acheminer l'argent, souvent à l'étranger. Le Comité a appris que, tandis que les grandes banques d'État réussissent mieux à recueillir l'épargne et à accorder des prêts, leurs prêts garantis évincent les banques privées du marché.

Faute d'un secteur bancaire fiable, beaucoup de Russes continuent de mettre leur argent dans leur « bas de laine ». Il faut des réformes structurelles et réglementaires pour gagner la confiance des investisseurs russes et étrangers.

6. La réforme de l'agriculture

Patrick Armstrong a décrit la situation actuelle de l'agriculture en Russie en disant au Comité que « rien n'a été fait en agriculture depuis dix ans. Personne ne sait quoi faire. Malheureusement, l'agriculture russe est dans un tel état qu'il n'y a pas de solution au problème ». Tout aussi éloquente a été la déclaration du sénateur Jim Tunney, qui a indiqué que la Russie a 39 millions de vaches laitières alors que nous n'en avons que trois quarts de million, mais sa production laitière est inférieure de moitié à la nôtre. Le sénateur a également dit au Comité que le gouvernement russe ne s'intéressait aucunement à l'agriculture. Fait plus positif, le Comité a appris que la capacité de la Russie et de l'Ukraine de « nourrir le monde » est énorme, même si elle n'est pas exploitée.

Comment la Russie pourrait-elle renforcer son secteur agricole? À en croire le sénateur Tunney, il est évident qu'il faut d'importants investissements dans le secteur pour le moderniser. Mais, encore là, le gouvernement central s'intéresse-t-il à la question? Une autre possibilité est d'établir la propriété foncière privée, même si Patrick Armstrong a exprimé des doutes au sujet de l'opportunité d'une politique de privatisation. Un bon code foncier rural, précisant tout, depuis les règles hypothécaires jusqu'à la réglementation de l'utilisation des terres, n'a pas encore été mis en application, et il se heurte à d'importants intérêts acquis⁵⁵.

⁵⁵

Le nouveau code foncier ne s'applique qu'aux terres urbaines et commerciales.

7. La modernisation de l'infrastructure russe

Après une décennie ou presque de libre entreprise et de démocratie, la Russie est toujours entravée par une infrastructure économique qui continue de se dégrader. D'après John Young, l'infrastructure, surtout les routes et les chemins de fer, est «dans un état lamentable dans toute la Russie ». Larry Black s'est fait encore plus précis, signalant l'indigence des investissements publics dans les routes, le matériel roulant et les aiguillages des chemins de fer, les ponts, le logement, le réseau de distribution d'électricité, les oléoducs et les gazoducs⁵⁶, l'approvisionnement en eau, les services de santé et le matériel agricole. Il a dit au Comité que seulement de 5 à 8 p. 100 des entreprises russes possédaient ce que nous considérons comme de la technologie moderne et que, d'après le ministre russe des Urgences, la Russie risque d'être aux prises avec une série de catastrophes de nature technologique. Le sénateur Tunney a décrit l'état de l'infrastructure dans le secteur pétrolier et gazier comme bien inférieur aux normes, signalant que «leurs raffineries ne fonctionnent pas, leur carburant est mal raffiné, les oléoducs sont brisés et quelquefois ils pompent du pétrole brut avec un tuyau de six pouces ». Enfin, Ron Denom s'est appuyé sur des données du FMI pour dire que la Russie avait besoin d'investissements de plus de 2 billions de dollars au cours des 20 prochaines années pour moderniser ses installations de production et son infrastructure et mettre sa main-d'œuvre à la page.

8. Autres réformes

En passant, on a parlé au Comité d'autres changements qui pourraient aider la Russie à opérer sa transformation. Ils comprennent la réforme des régimes des brevets; l'abaissement des barrières commerciales; l'établissement d'un registre central des entreprises et des titres fonciers.

⁵⁶

Gazprom ne peut accumuler de capital pour faire ce travail, car la Russie maintient le prix intérieur du gaz naturel à un niveau inférieur aux cours mondiaux.

LA SÉCURITÉ ET LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE EN RUSSIE

Les affaires militaires et la politique étrangère de la Russie n'ont été le sujet que d'une faible partie des témoignages entendus par le Comité. Cela dit, l'évolution récente liée à l'OTAN et à la guerre contre le terrorisme engagée après les événements du 11 septembre a ramené la sécurité et la politique étrangère à l'avant-scène.

A. La situation militaire

Le Comité a reçu des témoignages selon lesquels la force militaire russe ne représente pas la même menace à la sécurité de l'Ouest que la force soviétique. L'infrastructure militaire russe est gravement sous-financée et les forces armées sont dans une situation lamentable. Pour citer Larry Black : « Pour être tout à fait franc, je dois dire que la Russie ne dispose pas d'une armée qui lui permette de se défendre contre qui que ce soit. » Le drame interminable du naufrage et de la remontée du *Koursk* est devenu pour beaucoup de Russes le symbole du déclin de leurs forces militaires.

Selon les estimations, l'entretien de l'armée soviétique absorbait près de 25 p. 100 du PIB soviétique. Moins forte, l'économie russe dispose d'encore moins de ressources. Alors que les États-Unis ont un budget militaire de quelque 396 milliards de dollars américains, les dépenses estimatives de la Russie pour 2002 sont de 60 milliards de dollars américains⁵⁷.

Le Comité a appris que sur les ressources allouées à la défense, il arrive que seulement quelque 50 p. 100 du total soit débloqué. D'après les déclarations que de hauts gradés russes ont faites en 1994, on estime que les effectifs réels se situent entre 40 et 50 p. 100 du chiffre sur papier. Environ 60 p. 100 du matériel a été mis aux rebuts, les heures de vol ont été réduites du quart de ce qui était prévu auparavant (de 30 à 35 par année) et il a fallu annuler 70 p. 100 des exercices d'entraînement au combat. Les escadrons de combat paient leur carburant en emmenant de riches occidentaux faire des balades de 5 000 \$. D'après Dale Herspring (professeur à l'Université du Kansas), des déclarations plus récentes sur les forces navales et les bataillons de chars font écho au même message.

Des témoins ont aussi déclaré au Comité que les soldats russes sont mal payés et mal entraînés. Comme l'ont signalé Dale Herspring et Murray Feshbach, l'armée de conscrits a du mal à trouver des recrues en bonne santé et en forme⁵⁸. Le moral a été miné par une discipline

57 Center for Defense Information (www.cdi.org). Les dépenses militaires comparées sont extrêmement difficiles à évaluer parce que les pays n'utilisent pas tous les mêmes méthodes comptables. Par exemple, le CDI établit à 7,7 milliards de dollars américains les dépenses du Canada en 2001.

58 Dans une déclaration faite le 18 avril 2002, le Président Poutine a réitéré sa promesse de transformer graduellement l'armée de conscrits en une force volontaire, mais il a admis ignorer combien de temps au juste la réforme prendrait. Selon les estimations des représentants de la défense russe, la transition coûtera 5,7 milliards de dollars américains et sera terminée en 2010, mais Poutine demande une réalisation plus rapide parce que la démographie et la mauvaise santé des Russes entraîneront une réduction de moitié des conscrits d'ici 2005.

intransigeante et le bizutage, d'après Fiona Hill. À cause des problèmes de rémunération, les sous-officiers (qui sont l'armature de toute armée) se livrent souvent au marché noir, par nécessité. Les histoires qu'on raconte au sujet de soldats russes qui vendent du matériel militaire ont peut-être le plus souvent un fond de vérité.

Malgré toutes ces observations négatives, l'industrie russe de la défense demeure rentable. Elle est même un concurrent de calibre mondial. Chose curieuse, signale Dale Herspring, les ventes militaires sont réalisées à l'étranger pour obtenir des devises alors que l'armée russe n'a pas les moyens d'acheter des armes russes.

L'état des armes nucléaires et des autres armes de destruction de masse russes ainsi que de leurs systèmes de commande et de contrôle est fort préoccupant. Il est possible que des explosions nucléaires soient déclenchées à cause d'un piètre entretien ou que des cibles soient mal identifiées. Des armes nucléaires mal entretenues peuvent causer de graves dommages à l'environnement. L'une des grandes craintes, dans le naufrage du *Koursk*, concerne les dommages que son réacteur nucléaire a pu causer dans les eaux de l'Arctique et sur les côtes septentrionales.

Le Canada joue depuis des décennies le rôle d'un chef de file en ce qui concerne la dénonciation des dangers que représente la prolifération des armes de destruction massive. Dans un monde désormais préoccupé par la menace que posent les activités terroristes, l'une des plus grandes peurs en Occident s'est intensifiée, à savoir la migration d'armes nucléaires, biologiques ou chimiques, avec l'expertise requise pour s'en servir, à l'organisation terroriste la plus offrante.

B. Les politiques militaire et étrangère et la politique sur la sécurité

Le Président semble être conscient de la nécessité de réorganiser les forces militaires russes. Il faut faire plus avec moins, selon Dale Herspring, et régler les différends et définir les priorités dans l'état-major général. C'est dans cette optique que le Comité s'est intéressé aux nouvelles doctrines militaires et de la sécurité de la Russie.

Patrick Armstrong a avancé l'idée que l'actuelle doctrine militaire serait bientôt remplacée. En effet, elle va à l'encontre du *Concept de sécurité nationale* publié (voir plus loin), notamment parce qu'elle préconise la préservation de l'armée russe comme élément le plus important dans la planification de la sécurité. De plus, il y a eu des divergences de vues publiques entre les hautes autorités pour savoir quelles seraient les composantes des forces russes – stratégiques ou classiques – prioritaires lorsque viendraient les coupes inévitables. Larry Black et Patrick Armstrong s'entendent pour prévoir des forces militaires classiques plus modestes et plus souples et des coupes importantes dans les forces stratégiques. La défense militaire dépendra donc plus des forces stratégiques que d'une grande armée permanente. Si tel devait être le cas, les problèmes relatifs au système de défense contre les missiles balistiques risquent de faire problème aux stratèges russes.

Le Comité a appris que la doctrine militaire est bien plus un document de planification pour la Russie qu'elle ne l'est en Occident et que six doctrines militaires se sont succédé au cours des dix dernières années. Habituellement, ce sont les militaires qui amorcent la planification et il appartient ensuite aux pouvoirs politiques de fournir les ressources nécessaires. Le Président Poutine a bouleversé l'ordre des choses en plaçant la planification sous contrôle civil, notamment par la nomination de M. Sergei Ivanov (ancien collègue du Président au FSB/KGB) au ministère de la Défense et celle, moins remarquée, d'un nouveau sous-ministre de la Défense chargé des finances. Le ministre Ivanov a été nommé peu après avoir terminé un examen de la planification militaire pour le Conseil de sécurité de la Russie, organe national de planification militaro-politique au niveau du Cabinet. Dale Herspring a souligné que cette décision occasionnerait des frictions entre les civils et les militaires et rendrait difficile l'adaptation de la mentalité de l'appareil militaire russe.

Patrick Armstrong et Larry Black ont tous deux signalé au Comité le nouveau *Concept de sécurité nationale* proposé en 2001. Il s'agit de la principale expression de la conception du monde que se font la Russie et le Président Poutine. Son premier élément est la reconnaissance du fait que la principale inquiétude pour la sécurité de la Russie vient de la faiblesse de l'économie. Voici ce qu'on lit en première page du document : « Les intérêts nationaux de la Russie ne peuvent être garantis que grâce à un développement économique durable. Par conséquent, les intérêts nationaux de la Russie en matière d'économie sont de la plus grande importance. »

En ce qui concerne les menaces précises, la Russie a toujours quelques grandes priorités. La première est la lutte contre le terrorisme international⁵⁹. La deuxième est l'amélioration de la stabilité aux frontières russes. La troisième est la recherche d'une autre solution que le monde « unipolaire », mot code pour parler des craintes qu'inspire la domination américaine sur les affaires internationales. Patrick Armstrong a avancé l'idée que les Russes s'opposent à la domination américaine en partie parce qu'ils croient que l'équilibre entre les grandes puissances est une situation plus saine et en partie parce qu'elle entame le prestige international de la Russie.

C. La politique étrangère et l'opinion russe

Stephen Grant a dit au Comité que les Russes croient en l'importance de leur rôle dans le monde. Cette importance illustre une grande énigme de la politique russe : la Russie est-elle un pays occidental ou doit-elle tracer sa propre voie dans le monde? Une écrasante majorité de Russes estiment qu'eux et leur État constituent un cas unique. Ils ne perçoivent pas l'Ouest comme un ennemi hostile, mais ils ne considèrent pas non plus les intérêts de l'Occident comme les leurs.

Les opinions sur l'Ouest sont aussi inextricablement liées aux transformations intérieures. Des éléments de l'entité politique russe voient dans la transformation en un État libéral-démocratique

⁵⁹ Il importe de rappeler que le *Concept* a été publié avant les attentats du 11 septembre 2001 contre le World Trade Centre et Washington. Dans le contexte russe à l'époque, cela peut être considéré comme un mot code pour les activités en Tchétchénie.

une trahison de l'identité russe. D'autres identifient les difficultés de la transition à une stratégie occidentale visant à affaiblir la Russie. Comme nous l'avons déjà dit, beaucoup d'autres établissent un lien entre les difficultés personnelles éprouvées par tant de Russes pendant la transition actuelle à des politiques occidentales ou attribuent à la démocratie la situation politique et l'état actuels de la Russie. De nombreux témoins ont fait comprendre au Comité que ce facteur de la situation intérieure était une contrainte cruciale qui empêche la Russie de s'aligner sur l'Ouest. Si c'est vrai, la possibilité que la Russie devienne un solide pilier de l'ordre international libéral-démocratique à la façon de l'Allemagne ou du Japon ne saurait se matérialiser qu'à long terme.

Emil Payin a signalé dans son témoignage le risque d'un ressac nationaliste contre l'Ouest. Il a expliqué que de nombreux Russes estiment que leur pays a changé et est maintenant du côté des « bons ». D'après ce courant de pensée, l'Occident doit en prendre acte. Par conséquent, pour beaucoup de Russes, les critiques occidentales des pratiques russes traduisent l'incapacité de l'Ouest de faire évoluer son attitude à l'égard de la Russie.

Pour le Président Poutine, la politique étrangère constitue à la fois un défi à relever et une occasion à saisir⁶⁰. Pour se maintenir à long terme comme une grande puissance, la Russie doit collaborer avec l'Ouest. Pourtant, sa popularité personnelle pourrait reposer en grande partie sur le rétablissement du prestige de la Russie et l'acceptation par rapport aux intérêts de la politique occidentale. Les mesures prises à l'intérieur de la Russie qui jettent des doutes sur la crédibilité du pays comme État démocratique minent les efforts déployés par le Président pour nouer des liens plus étroits avec l'Ouest. Par contre, un engagement ou une coopération plus étroits avec l'Ouest, particulièrement dans des domaines associés aux réformes intérieures comme la politique sociale, sapent sa position sur le plan intérieur. Ces contradictions inhérentes sont un paradoxe et entravent la capacité du Président Poutine, pour peu que ce soit son intention, d'amener la Russie dans le giron occidental.

D. Les mesures générales de la politique étrangère

Le pragmatisme caractérise donc l'orientation générale de la politique russe. Comme l'a fait observer Gene Fischel, Vladimir Poutine est un pragmatique. La Russie du Président Poutine a cherché des ouvertures de bien des côtés, y compris en renouant les relations autrefois tièdes avec l'Asie de l'Est. Par exemple, elle a conclu un nouveau traité avec la Chine et il y a eu un réchauffement des relations avec le Japon, notamment au sujet de l'épineuse question des îles Kouriles⁶¹. La Russie s'est également efforcée de renouer des liens avec les principaux interlocuteurs de l'ère soviétique.

⁶⁰ Le défi consiste à transformer l'intérêt stratégique et pragmatique à coopérer avec l'Occident en un engagement et un partenariat à long terme que les Russes vont accepter.

⁶¹ L'Union soviétique a déclaré la guerre au Japon le 8 août 1945, après le lancement de la première bombe atomique. Les troupes soviétiques ont occupé ces îles, connues au Japon sous le nom de Territoires du Nord, le 28 août 1945. Le Japon considère non valide leur intégration à l'Union soviétique et leur situation actuelle au sein de la Russie.

La Russie a quelque peu maintenu l'approche de la « sphère d'influence » dans ses relations avec les républiques qui constituaient l'ancienne Union soviétique. Les témoins ont reconnu que la Russie cherchait à promouvoir des solutions régionales au sein de la Communauté des États indépendants (CEI)⁶².

Larry Black a fait remarquer que la CEI était une priorité pour la Russie. Au sein de la CEI, la Russie et les quatre membres qui sont les plus proches d'elle sur le plan politique (l'Ukraine, la Moldavie, le Kazakhstan et le Bélarus) ont évolué depuis l'union de cinq pays vers une communauté économique conséquente. Il y a aussi l'initiative du Groupe de Shanghai, en Extrême-Orient, avec des États de la partie orientale de l'Asie centrale et la Chine⁶³. La Russie a également continué à renforcer les relations qu'elle a toujours entretenues avec l'Inde et l'Iran. Ces deux pays sont stratégiquement importants et représentent d'éventuels partenaires commerciaux d'une importance prometteuse. Sergei Plekhanov a signalé au Comité que la stabilité de la Russie était importante pour l'Eurasie et, donc, pour l'Ouest. Le Comité croit que le Canada a un rôle à jouer pour ce qui est d'encourager des relations stables entre la Russie et ses voisins. Par ailleurs, nous ne devons pas perdre de vue les propos de Fergal O'Reilly, qui a affirmé que la Russie peut accueillir favorablement la participation et les partenariats de l'Ouest avec elle dans la région, mais qu'elle souhaite limiter la participation occidentale à des mesures à court terme et peu importantes.

E. L'OTAN

Lorsque le Comité a entrepris son étude, la Russie s'était distanciée de sa coopération plus étroite avec l'OTAN des années 1990. Elle avait décroché de certains aspects du programme Partenariat pour la paix (PPP) et elle désapprouvait les politiques de l'OTAN dans les Balkans, en particulier les opérations de celle-ci au Kosovo. L'extension de l'OTAN inquiétait aussi la Russie, puisque l'adhésion des États d'Europe centrale et d'Europe orientale allait amener l'OTAN jusqu'aux frontières de la Russie. Dans son rapport d'avril 2000 *La « nouvelle » OTAN et l'évolution du maintien de la paix : conséquences pour le Canada*, le Comité écrivait : « Il n'est toutefois pas évident pour (tous les membres du Comité) qu'une place suffisante est faite à la Russie. »

Depuis lors, il semble que bien des choses ont changé. Un des catalyseurs manifestes du changement, c'est le réchauffement des relations entre la Russie et l'OTAN grâce aux offres

⁶² La Communauté des États indépendants (CEI) regroupe 12 républiques postsoviétiques. Les États baltes ne s'y sont pas joints. L'économie russe a été conçue avec des apports provenant des 15 anciennes républiques. Le coton de l'Ouzbékistan a été planté pour alimenter les usines de textile russes. Le nord industriel du Kazakhstan a une population presque entièrement russe. De plus, les frontières externes de la Russie étaient des frontières internes, à l'époque de l'Union soviétique. En 1991, la frontière internationale entre l'Ukraine et la Russie, ou entre la Russie et le Tadjikistan, avait la même infrastructure que celle qui sépare le Manitoba et la Saskatchewan. La plupart des postes frontaliers de la Russie étaient situés sur les frontières externes de ses voisins. Il y a aussi une zone virtuelle du rouble. Les annonces économiques des États de la CEI, au début des années 1990, ont exercé de fortes pressions sur le rouble. La Russie est aussi l'État le plus important et le plus riche de la CEI, car elle a les ressources et le leadership qui font défaut aux autres.

⁶³ Les cinq membres de ce groupe sont la Chine, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Russie et le Tadjikistan.

d'aide faites par le Président Poutine immédiatement après les attentats du 11 septembre contre le World Trade Center⁶⁴. Il y a pourtant eu certaines indications que, même avant les attentats, la Russie avait comme politique de rechercher une coopération plus pratique avec l'OTAN. Le professeur Larry Black a dit, à l'automne de 1991, que les Russes «revenaient » vers l'OTAN, mais timidement. D'après lui, ils parlaient (à ce moment-là) de coopération plutôt que de partenariat.

Aussi à ce moment-là, l'adhésion des républiques baltes (l'Estonie, la Lettonie et la Lituanie), qui devait être étudiée par l'OTAN en 2002, était problématique pour la Russie, puisque l'intégration de l'ancien territoire soviétique à l'OTAN allait porter un dur coup à la fierté russe. De plus, les États baltes amènent stratégiquement l'OTAN aux portes mêmes de la Russie européenne. Le plus préoccupant pour cette dernière, c'est que l'OTAN encercle entièrement la base militaire russe vitale de Kaliningrad.

Pourtant, dernièrement, ces problèmes semblent être passés à l'arrière-plan de la politique russe qui privilégie maintenant l'objectif primordial d'assurer la coopération avec l'Occident, au sens que lui donne le *Concept de sécurité nationale*. La sympathie entre l'OTAN et la Russie a atteint un sommet lorsque, le 14 mai 2002, on a annoncé un «nouveau partenariat » pour former le Conseil OTAN-Russie qui va établir une politique conjointe sur des sujets précis, notamment lutte au terrorisme, prolifération des armes chimiques, biologiques et nucléaires, défense antimissile, maintien de la paix et gestion des crises régionales, recherche et sauvetage en mer, promotion de la coopération militaire, et contrôle des armements. La Déclaration a été signée le 28 mai 2002 mais les détails et modalités ne sont pas encore établis.

Toutefois, les Russes ne sont pas tous favorables à une coopération plus étroite avec l'OTAN. Les dirigeants politiques russes en voient les avantages, mais l'opinion publique russe n'a pas l'air de suivre. Dans un sondage présenté la semaine où la création du Conseil OTAN-Russie a été annoncée le 14 mai 2002, une légère majorité de Russes répondaient qu'ils se méfiaient de l'OTAN.

F. Les relations entre la Russie et les États-Unis et les effets du 11 septembre

On a fait savoir au Comité avant le 11 septembre 2002 que l'état des relations entre les États-Unis et la Russie sous le nouveau Président, George W. Bush, constituait un élément primordial de la politique étrangère russe. Lorsqu'il s'est rendu à Washington, le Comité a constaté d'après de nombreux faits que la politique étrangère des États-Unis, après les tout premiers mois au pouvoir de l'administration Bush, n'était pas encore très arrêtée à l'égard de la Russie. La plupart des témoins entendus à Washington convenaient avec Keith Bush que la politique étrangère américaine n'était pas encore définie dans le cas de la Russie. On a aussi remarqué que les frictions et une délimitation peu claire des pouvoirs au sein du Cabinet du Président Bush ont peut-être joué un grand rôle à cet égard.

⁶⁴

Voir la section sur les effets du 11 septembre 2001.

Un dossier qui a dominé les relations russo-américaines pendant les premiers mois au pouvoir du Président Bush était la détermination du président américain à implanter le système de défense contre les missiles balistiques. Pour les Russes, c'est là le symbole des problèmes que pose le monde unipolaire. Il serait juste de dire que la Russie ne considère pas le système proposé comme une menace directe⁶⁵. Ce qui inspire des angoisses, c'est plutôt le fait que les États-Unis puissent agir unilatéralement. Larry Black a appris au Comité que l'annonce de ce système de défense avait « paralysé » la planification militaire russe, tandis que Dale Herspring a affirmé que la question avait créé des difficultés juste au moment où les Russes pensaient avoir adapté leurs forces à la nouvelle situation.

Il semblerait que l'attitude des Américains n'ait pas contribué à faciliter les échanges dans ce dossier non plus. Le système de défense est très important, sur le plan des symboles, dans les relations entre Russes et Américains. Comme l'a dit Sergei Plekhanov, la façon dont le Président Bush a géré la situation en dit long. La Russie n'a pas été traitée non comme un égal dans ce dossier.

Cette attitude est peut-être à l'origine des vues de la Russie à propos de la renonciation au Traité sur les missiles antibalistiques (ABM). La position russe a toujours été que le traité garantissait mieux la stabilité qu'un système de défense contre les missiles balistiques. Le débat public pourrait porter davantage sur la façon dont la Russie perçoit sa position et son influence dans l'ordre mondial que sur les détails techniques concrets d'un système de défense. Cela dit, la plupart des témoins ont convenu que, au bout du compte, les Russes accepteront un compromis et en profiteront pour négocier ferme sur d'autres questions de politique étrangère et d'aide technique⁶⁶.

Cependant, des comptes rendus récents semblent maintenant montrer que la politique étrangère des États-Unis à l'égard de la Russie, qui pouvait être qualifiée d'indifférente avant les attentats, a évolué à la faveur d'un réchauffement des relations officielles et personnelles entre les deux pays et leurs dirigeants. Le Président Bush a exprimé son appréciation de la manière dont le Président Poutine a promis sans hésitation aux États-Unis l'aide de la Russie. Le Président Poutine est le premier chef d'État étranger qui a communiqué avec le Président Bush après les attaques. De plus, la Russie a fourni des rapports de renseignement et autorisé l'utilisation des bases aériennes eurasiatiques dans la campagne menée contre les talibans en Afghanistan. Outre le grand avantage que procure le réchauffement des relations russo-américaines, l'attitude du Président Poutine et la coopération de la Russie dans cette affaire ont rappelé aux États-Unis que la Russie continue de jouer un rôle important et que la politique américaine ne saurait se passer

⁶⁵ Dans une déclaration, le 13 décembre 2001, le Président Poutine a qualifié l'annonce faite le 12 décembre par les États-Unis de leur retrait du traité ABM, d'« erreur » mais non de menace pour la sécurité nationale de la Russie.

⁶⁶ Il y a eu tout récemment des indications que la Russie pourrait s'engager soit à remplacer soit à renouveler ses systèmes antimissiles actuels – les premières défenses antimissiles placées autour de Moscou et de Saint-Petersbourg avant la signature du traité ABM. Toutefois, ces indications ont peut-être plus à voir avec les débats internes entre les diverses branches des forces armées qui sont en quête de financement et de pertinence pendant leur réorganisation.

de sa coopération et sa bonne volonté dans certains secteurs. Essentiellement, la Russie est revenue, pour l'instant, au premier plan dans la politique étrangère des États-Unis⁶⁷.

Pour la Russie, les attentats ont confirmé la priorité accordée à la lutte contre le terrorisme, telle qu'énoncée dans son *Concept de sécurité nationale*. Ils ont été une passerelle vers l'Ouest et le Président Poutine a saisi l'occasion pour élargir, sur le plan intérieur, l'espace politique favorable à un rapprochement avec l'Occident.

Il importe néanmoins de signaler que toute la Russie ne suit pas le Président Poutine. Des éléments non négligeables de la société, des médias et du gouvernement russes semblent mécontents de ce qu'ils considèrent comme un acquiescement à la puissance américaine. À la veille du sommet Bush-Poutine, à la mi-novembre 2001, les politiques russes et les commentateurs politiques ont averti le Président Poutine qu'il ne devait pas sacrifier les intérêts de la Russie au nom de l'amitié. Dernièrement, la presse occidentale a fait entendre des mises en garde au sujet de l'avenir de la Russie. Il a notamment été question de l'« alignement » de la Russie sur l'Ouest et de l'avenir des réformes de Poutine⁶⁸. On a critiqué dans certains médias russes la présence des forces américaines, canadiennes, australiennes et alliées en Asie centrale. Certaines de ces critiques visaient cependant plutôt à discréditer les forces alliées, en évoquant davantage leurs incidences locales et leurs conséquences sur les habitudes que leur présence stratégique.

Le fragile équilibre que le Président Poutine doit chercher à préserver dans les relations de la Russie avec l'Ouest est mis à dure épreuve par la campagne actuelle contre le terrorisme. Le Président Poutine devait sa popularité en partie à la guerre qu'il avait faite à la Tchétchénie. Les États occidentaux se sont déjà dit inquiets des actions de la Russie en Tchétchénie. Les organisations intergouvernementales et interparlementaires ont censuré ou suspendu leurs membres ou homologues russes. Fiona Hill a souligné le fait que la Russie s'est assurée de présenter la situation comme un problème de sécession et non pas une campagne anti-islamiste⁶⁹. Des pays clés comme la Chine et l'Iran semblent accepter cette explication.

Les représentants russes ont déjà affirmé que la coopération américaine contre le terrorisme était souhaitable, et des témoins ont indiqué au Comité que tout résultat tangible de cette coopération pourrait évidemment soutenir le Président Poutine dans son combat pour débarrasser la Russie du terrorisme. Cependant, les États-Unis ont récemment décidé de placer des conseillers militaires en Géorgie, à quelques kilomètres de la frontière tchétchène, ce qui inquiète certains

⁶⁷ Les événements très récents semblent confirmer la tendance vers des liens plus étroits entre la Russie et les États-Unis et entre la Russie et l'Occident. Deux annonces importantes ont été faites durant la semaine du 14 mai 2002. La première concernait l'engagement d'entretenir un partenariat beaucoup plus étroit et coordonné entre la Russie et l'OTAN (voir plus haut la section sur l'OTAN). La seconde concernait une entente entre les États-Unis et la Russie en vue de réduire considérablement le déploiement des arsenaux stratégiques des deux pays. Les commentateurs politiques ont fait valoir que l'importance politique et symbolique de ces deux annonces l'emportait sur les gains matériels immédiats.

⁶⁸ Martin Sieff, « Experts Fear For Russia's Future », UPI Newswire, Washington, 21 mars 2002.

⁶⁹ L'islam est une religion officielle en Russie.

Russes parce que c'est un geste unilatéral qui met en action des soldats américains dans la « sphère d'intérêt de la Russie ».

Les récents différends économiques avec les États-Unis à propos des tarifs douaniers sur l'acier et la volaille risquent d'envenimer l'affaire de la Géorgie dans les relations américano-russes⁷⁰. Les mesures antidumping américaines pourraient coûter à la Russie environ 2,2 milliards de dollars américains. Les Russes pourraient croire que de telles mesures prises maintenant sont au mieux inconsidérées et, au pire, délibérées.

En ce qui concerne la démocratie et l'identité russe, la coopération de la Russie avec l'Occident en ce qui concerne le terrorisme donne prise à ceux qui considèrent la démocratisation comme une menace pour la Russie en tant que grande puissance, et la démocratie comme un concept imposé par l'étranger dans le but d'affaiblir la Russie. Dans l'ensemble, les analystes politiques dans les médias et les milieux universitaires craignent que les forces antiréformes ne profitent de la « guerre contre le terrorisme » pour se regrouper en une puissante opposition contre les politiques réformistes du Président.

Dans un mémoire écrit envoyé au Comité, Patrick Armstrong définit deux écoles de pensée russes sur ce que la Russie devrait être dans le monde. Selon la première, la Russie est une grande puissance dont le pouvoir est détenu par ceux qui ont profité du régime communiste. Or, ces bénéficiaires du legs soviétique ont fait beaucoup de bruit depuis dix ans autour de certaines questions comme encourager la Russie à former son propre « pôle d'attraction », renouer les relations avec d'anciens alliés tels que l'Iraq et Cuba, et, dernièrement, s'opposer à la présence militaire américaine en Géorgie et en Asie centrale.

Selon M. Armstrong, ces voix dénotent une vision fausse de la réalité. Elles sont assez nombreuses mais elles n'ont pas vraiment de programme. Elles professent des opinions empreintes de nostalgie qui ne sont d'aucune utilité pour arriver à faire contrepoids aux États-Unis. Par exemple, le commerce avec l'Iraq ne saurait aider la Russie à redresser son économie et lui coûterait probablement cher sur le plan diplomatique.

L'autre école de pensée définie par M. Armstrong est celle de « l'intégration » à l'Occident. C'est le courant auquel souscrit le Président Poutine et c'est celui, croit-on, qui l'emportera pour les mêmes raisons que professent ceux qui veulent rétablir la grande puissance de la Russie, à savoir des raisons stratégiques d'intérêt national.

M. Armstrong souligne aussi que les résultats de la stratégie du Président Poutine ont commencé à se matérialiser ou le feront bientôt. La Russie a meilleure réputation en Occident et les réformes du Président Poutine sont enfin reconnues. Il y a un mouvement en faveur de l'adhésion

⁷⁰

L'ironie, qui échappe sans doute à la population russe, c'est qu'en réponse à un journaliste qui lui demandait en 1991 comment il imaginait l'avenir des relations entre la Russie et l'Occident, le premier ministre des Affaires étrangères de Russie, Andrei Kozyrev, occidentaliste, avait annoncé qu'il ambitionnait de placer la Russie dans une position où elle pourrait faire la guerre commerciale plutôt que militaire aux États-Unis.

de la Russie à l'OMC et l'administration Bush fait pression pour l'abrogation de « l'amendement Jackson-Vanik », un vestige de la guerre froide⁷¹. En outre, l'Allemagne et la Russie ont conclu un accord sur la part de la dette soviétique assumée par la Russie et les relations entre la Russie et l'UE progressent. Enfin, une relation nouvelle est en train de s'établir entre la Russie et l'OTAN.

Tout ce qui précède est le fruit de la politique occidentaliste stratégique et pragmatique du Président Poutine. C'est une politique qui mise sur les intérêts communs et non pas sur l'expression de valeurs communes⁷². Comme l'a écrit M. Armstrong : « Nous sommes donc à même de constater combien il est faux de dire que Poutine a changé d'attitude pour devenir occidentaliste. Il l'est en fait de longue date. C'est nous qui avons changé. »

⁷¹ L'amendement Jackson-Vanik a été apporté à la US *Trade Act* de 1974 pour empêcher des relations commerciales normales et sans condition avec certains pays, dont la Russie, qui n'avaient pas une économie de marché et qui restreignaient le droit à l'immigration. L'abrogation de cet amendement permettrait aux États-Unis d'accorder à la Russie la qualité de nation la plus favorisée (NPF).

⁷² Cela ne veut pas dire qu'il n'existe pas des valeurs communes.

L'ENGAGEMENT DU CANADA EN RUSSIE

Il existe des liens de longue date entre le Canada et la Russie. Nous partageons une passion pour un sport, le hockey, une passion qui est peut-être unique entre deux pays et dont l'histoire et les documents rappellent des moments forts de la culture populaire de l'un et l'autre pays. Nous avons la même conception des questions qui intéressent le Nord et de l'exploitation des ressources naturelles, ainsi que de ce que cela signifie de gérer les deux plus grands pays du monde. Il y a en outre des liens de longue date dans les domaines de l'agriculture et de l'aide agricole. Enfin, les Russes ont l'impression que les Canadiens les ont toujours considérés avec une compréhension nuancée.

Comme la Russie se trouve aujourd'hui à la croisée des chemins, elle représente de nouveaux défis et possibilités pour le Canada. Les témoins qui ont comparu devant nous ont donné des suggestions et des exemples réfléchis de ce que pourrait être la politique canadienne à l'égard de la Russie. Leurs propos reposent sur le bon sens et montrent la voie à emprunter pour que les relations soient bénéfiques aux deux pays.

Le Comité a rapporté de sa mission d'information à Washington l'expression «engagement patient». Le Comité croit par-dessus tout que le Canada doit adopter une perspective à long terme de ses relations avec la Russie.

Le Canada a également été exhorté à accorder moins d'attention à Moscou et à Saint-Pétersbourg. Le conseil que les témoins experts donnent au Canada, c'est que la Russie ne se résume pas à Moscou, à Saint-Pétersbourg et à quelques autres centres industriels. Lorne Cutler a fait remarquer que, tandis que Moscou accueille les sièges sociaux de sociétés internationales, constitue le grand centre bancaire et commercial du pays et a une variété et un nombre de boutiques rivalisant avec les plus grandes villes de la planète, le reste de la Russie⁷³ est à des lieues de la richesse dans laquelle baigne la capitale. D'ailleurs, de nombreux observateurs ont négligé la majeure partie de la Russie à cause de l'extrême centralisation de certains pouvoirs au Kremlin et de l'intérêt bien naturel que suscite le nouveau Président.

En ce qui concerne toute offre du Canada pour aider la Russie, notre pays a l'avantage d'être considéré par la Russie comme un État relativement neutre. Peter Daniel a fait remarquer que les conseils du Canada sont considérés comme techniques plutôt qu'idéologiques ou politiques. En outre, de signaler Sergei Plekhanov, le Canada est toujours bien considéré par la population russe elle-même. Néanmoins, le Comité a également appris que le Canada devrait s'affirmer davantage en Russie. En dehors du hockey, la plupart des Russes entendent peu parler du Canada et n'ont pas d'idées précises à son sujet. On pourrait faire plus à cet égard.

⁷³ Naturellement, Saint-Pétersbourg est une exception. Tout en demeurant la deuxième ville en importance de la Russie et étant relativement prospère, M. Cutler ne l'a pas moins décrite comme étant un cran au-dessous de Moscou.

A. L'aide aux réformes

Depuis la création de la Fédération russe, en 1991, les deux pays ont coopéré et ont eu des échanges à tous les niveaux : intergouvernemental, parlementaire, culturel, universitaire et dans le secteur privé. Le Canada s'est efforcé de promouvoir les réformes économiques en Russie, en grande partie au moyen du vaste programme de coopération technique qu'y applique l'Agence canadienne de développement international (ACDI).

Jusqu'à maintenant, le Canada a consacré plus de 130 millions de dollars à plus de 250 projets de coopération technique en Russie. Au cours du seul exercice 2001-2002, on prévoyait dépenser 22 millions de dollars répartis entre une cinquantaine de projets d'aide bilatérale. On peut ajouter à ce montant le financement fourni par des programmes régionaux.

Cet effort de coopération a porté surtout sur deux domaines économiques principaux : l'aide à la transition vers une économie de marché et la facilitation des liens du Canada avec la Russie en matière de commerce et d'investissement. Au cours des premières années du programme d'aide bilatérale, l'objectif premier était de soutenir le processus de réforme en place et de tenter d'assurer une transition rapide. Plus récemment, l'aide a visé à promouvoir les réformes du code fiscal russe, des procédures de règlement des différends et d'exécution des contrats et à élaborer une politique cadre sur la mise en valeur des ressources.

Sur ce dernier point, l'ACDI a contribué à donner des conseils sur la politique énergétique de la Russie. Neil McIlveen (directeur de la Division de l'analyse et de la modélisation, Ressources naturelles Canada) et Janet Keeping ont présenté aux membres du Comité une description détaillée de l'initiative législative et réglementaire à laquelle ils ont participé (Neil McIlveen) ou participent maintenant (Janet Keeping). L'objectif essentiel de ce projet de coopération technique est d'aider la Russie dans ses efforts pour réformer son régime de gestion du pétrole et du gaz.

Malgré ces importantes contributions, plusieurs témoins ont dit que le Canada pourrait faire plus pour épauler la Russie dans ses efforts de réforme. Des fonctionnaires du MAECI, à leur première comparution devant le Comité, en 2000, ont avancé l'idée qu'une coopération technique plus poussée pourrait être offerte dans les secteurs fiscal, bancaire et foncier et pour des réformes sectorielles. James Gillies a soutenu que presque toutes les ressources de l'ACDI destinées à la Russie devraient être réaffectées à la réforme des institutions et aux modifications structurelles, étant donné que l'application de réformes est un travail de longue haleine. Cette opinion est partagée par Sergei Plekhanov, selon qui le Canada devrait mettre à profit sa riche expérience et ses pratiques d'édification du pays pour aider les Russes à rebâtir leur État. Il a préconisé une politique d'« engagement stratégique » avec la Russie, soutenant que le pire qui puisse arriver à ce pays serait de retomber dans l'isolement ou dans un semi-isolement.

Après dix ans d'aide technique à la Russie, l'ACDI a conclu qu'il était préférable de se retirer des projets à court terme. Elle a pris conscience de la nécessité de revoir sa stratégie à l'égard de la Russie. Peter Daniel a expliqué au Comité qu'elle tentait d'élaborer un nouveau cadre de

programme de pays, mieux ciblé⁷⁴, qui serait mieux coordonné avec les programmes d'autres donateurs et dont les principaux objectifs seraient de renforcer la gouvernance et la société civile. Ce qu'il faut, essentiellement, selon lui, c'est « la patience et un engagement à long terme pour susciter une réforme durable dans le fonctionnement du gouvernement et le développement d'une économie de marché et une société civile active qui est un participant à part entière dans le processus démocratique ». Convaincu du bien-fondé de ces suggestions, le Comité recommande :

Recommandation n° 1

Que le gouvernement du Canada adopte comme principe directeur de son engagement auprès de la Russie une vision uniforme, continue, cohérente et à long terme (c.-à-d. cinq à dix ans) de la transformation politique et économique de celle-ci et qu'il modifie en conséquence la politique de l'Agence canadienne de développement international pour a) respecter ce principe et b) accroître considérablement l'aide technique à la Russie, dont le montant s'élève actuellement à 22 millions de dollars.

La gouvernance pourrait être améliorée de deux manières. Tout d'abord, il faudrait aider à créer un cadre propice à une économie de marché en soutenant les systèmes financier, juridique et judiciaire du pays. Le deuxième moyen consiste à s'intéresser à un certain nombre d'éléments clés comme le fédéralisme, la régie des sociétés, la restructuration du secteur public et l'intégration de la Russie au système économique mondial.

D'après des fonctionnaires du MAECI qui ont comparu devant le Comité, il est important que le Canada se donne des stratégies pour promouvoir la primauté du droit en Russie. Un certain nombre de témoins, notamment Aurel Braun, Peter Solomon et James Gillies, ont exhorté le Canada à fournir un plus grand soutien technique pour aider les Russes à réformer leur système judiciaire. Cette aide devrait s'ajouter au partenariat canado-russe en matière judiciaire qui relève de l'ACDI et qui procure une assistance aux trois catégories de tribunaux de l'appareil judiciaire russe (les tribunaux d'arbitrage qui jugent les différends commerciaux, le tribunal constitutionnel et les tribunaux de juridiction générale y compris la cour d'appel). Un projet mené avec le concours de l'Université McGill vise à soutenir les efforts de la Russie pour réformer son code civil. Peter Solomon a préconisé une aide juridique canadienne pour contribuer à améliorer le fonctionnement du régime fédéral russe, notamment en harmonisant les lois nationales et régionales. Il a mentionné la possibilité d'offrir une formation et une éducation à des avocats russes au Canada. James Gillies a estimé que « la meilleure façon de dépenser de l'argent en Russie actuellement, c'est certainement de le consacrer à la réforme du système judiciaire ». Enfin, Bohdan Harasymiv (professeur au département des sciences politiques à l'Université de Calgary et universitaire invité au Kennan Institute, à Washington) a expliqué au Comité, à Washington, D.C., que le Canada devrait soutenir les efforts de la Russie pour rédiger des lois plus précises contre le crime, en insistant beaucoup sur l'application de la loi. Souscrivant à beaucoup de ces propositions, le Comité recommande :

⁷⁴

L'ACDI reconnaît que ses ressources sont trop éparpillées en Russie.

Recommandation n° 2

Que le gouvernement fédéral intensifie ses efforts afin de soutenir la réforme des systèmes juridique et judiciaire russes, en subventionnant l'éducation et la formation d'avocats et de juges russes et, le cas échéant, en coopérant à la rédaction des lois.

De nombreux témoins ont parlé de la valeur que pouvaient présenter les échanges d'étudiants. Un bon exemple qui a été donné au Comité est le Corporate Governance Program de James Gillies, à l'Université York, permettant de former des étudiants russes qui pourraient devenir des dirigeants d'entreprise. Il aidera à fournir aux entreprises russes la transparence et les saines pratiques exigés pour l'investissement et la participation aux affaires internationales. Il faut aussi rappeler le souhait de Peter Solomon qui voudrait former des juristes russes au Canada.

Angus Smith a signalé qu'un élément important des activités de la GRC était le programme d'observation, qui offre de la formation sur la gestion, l'analyse et les principes des services policiers. Nos relations ont porté surtout sur la formation, notre programme international d'observation, grâce auquel des policiers russes vont dans différentes divisions de la GRC. Des programmes de formation pour les régions (de l'Europe de l'Est à l'Asie centrale) sont également en préparation.

Comme l'a déclaré Larry Black, si une génération de Russes peut bénéficier des expériences constructives que le Canada a à leur offrir, les deux pays y gagneront. Patrick Armstrong a rappelé au Comité que le futur Président de la Russie qu'il sera donné au Canada de connaître fait aujourd'hui ses études. Cependant, ces échanges doivent être décidés et suivis avec soin, pour que les meilleurs candidats soient choisis en toute objectivité. Nous devons aussi constituer un noyau d'experts canadiens bien formés qui parlent couramment le russe. Il est important d'avoir des Canadiens engagés en Russie de façon permanente, comme Larry Black l'a fait remarquer.

Sur le plan de l'éducation, Piotr Dutkiewicz a donné des exemples pour montrer comment le Canada pourrait être efficace. Il a parlé de la fourniture de 100 000 manuels de base qui se sont aussitôt envolés, car les manuels russes équivalents peuvent être rares. Mais le Canada pourrait faire plus pour améliorer les ressources pédagogiques en Russie.

La Russie est sans conteste bien pourvue en matière d'enseignement scientifique et, jusqu'à un certain point, de formation technique. Dans d'autres domaines, toutefois, la pénurie de professionnels instruits est manifeste. Soucieux d'améliorer cet état de choses et conscient de la haute importance accordée à l'envoi d'étudiants russes au Canada, le Comité recommande :

Recommandation n° 3

Que le gouvernement du Canada, par l'intermédiaire de l'Agence canadienne de développement international, élargisse son programme de parrainage d'étudiants russes de toutes les disciplines désireux de venir étudier au Canada. L'ACDI devrait réaffecter ses fonds de manière à octroyer plus de bourses d'études à ces étudiants et à incorporer les pratiques exemplaires appropriées d'autres programmes canadiens d'éducation internationale. Que le gouvernement du Canada se serve en outre des programmes d'éducation internationale actuels pour préparer un bassin de spécialistes canadiens sur la Russie.

Deux témoins ont proposé des moyens que le Canada pourrait employer pour aider la Russie à améliorer son industrie agricole. Le sénateur Tunney est profondément convaincu que l'ACDI devrait fournir des fonds pour étudier la faisabilité de l'établissement en Russie d'une ferme laitière moderne, à la canadienne, qui servirait de centre de formation pour les jeunes agriculteurs russes. Il estime nécessaire également d'établir des offices de commercialisation semblables à ceux du Canada. Ils constitueraient une entité de commercialisation et de distribution des produits alimentaires. Quant à lui, Larry Black a préconisé que le Canada coopère davantage en agriculture, en fournissant aux agriculteurs russes la technologie et le matériel qu'ils ne peuvent se procurer ailleurs.

On a aussi présenté un autre point de vue au Comité en ce qui a trait à certaines formes d'aide canadienne au secteur agricole russe. L'ACDI est d'avis qu'il est peu judicieux d'investir dans des projets de développement tels que la ferme modèle mentionnée plus haut en l'absence des éléments de base d'une économie de marché. Peter Daniel l'a fait remarquer, les politiques agricoles fondamentales sont inexistantes. Aucun système de privatisation et de cadastrage des terres n'est en place et les agriculteurs n'ont pas la possibilité d'emprunter en mettant leurs terres en garantie ni de trouver des capitaux pour améliorer leur exploitation agricole et leurs troupeaux. Une ferme modèle serait inutile tant que les autres éléments ne sont pas en place ». Ayant entendu les points de vue de plusieurs spécialistes sur l'importance de soutenir financièrement le secteur agricole, le Comité recommande :

Recommandation n° 4

Que le Canada appuie vigoureusement la Russie dans la réforme de ses politiques agricoles et fournisse de la technologie, de l'expertise et de l'information aux agriculteurs russes.

De nombreux analystes de l'économie russe ont réclamé des mesures visant à lutter contre ce qui leur semble être une dégradation de l'infrastructure. Témoignant devant le Comité, Larry Black a exhorté le gouvernement du Canada à aider la Russie à reconstruire son infrastructure, ses routes et ses chemins de fer. Le Comité ne peut toutefois pas appuyer cette suggestion, car les fonds disponibles sont limités. Cela étant, il serait plus judicieux, semble-t-il, de continuer à concentrer nos ressources sur l'aide technique et l'éducation.

De plus, des témoins du Kennedy Centre ont exhorté l'Ouest à se retirer du travail d'édification des partis politiques et des institutions politiques. Cette politique s'est avérée inefficace, voire contreproductive si on considère de nombreux acteurs du régime politique russe actuel. Les politiques des dix dernières années sont lourdement influencées par les liens avec les élites russes actuelles.

Les témoins préconisent plutôt un engagement direct avec les ONG et les collectivités. Cette idée a trouvé un écho chez John Young, qui a également avancé l'idée d'une approche directe entre localités et entre régions. Des collectivités et régions particulières de la Russie et du Canada, notamment dans le Nord, ont peut-être beaucoup à mettre en commun. D'après M. Young, le développement de la démocratie par les administrations locales ne devrait sans doute pas être laissé aux représentants fédéraux canadiens ou russes.

Cette observation va quelque peu à l'encontre des idées reçues concernant les domaines où le Canada peut être efficace. L'ACDI et plusieurs témoins ont également attiré l'attention sur l'expertise canadienne en matière de fédéralisme qui peut répondre naturellement aux besoins des Russes. Le Comité est d'accord et trouve encourageant que le Canada ait plusieurs projets liés au développement du fédéralisme en Russie. Cependant, il n'est pas évident que le fédéralisme russe cadre parfaitement avec le modèle canadien, puisque rétablir le pouvoir verticalement est l'antithèse de la division des compétences qui existe au Canada. Le Comité n'en est pas moins saisi par l'importance de la contribution que le Canada fait en aidant la Russie à réformer son appareil fédéral. Il faut toutefois faire plus. Le Comité recommande :

Recommandation n° 5

Que le Canada fasse profiter la Russie de son expérience du partage des pouvoirs entre les gouvernements fédéral et régionaux. En consultation avec le gouvernement russe, le Canada devrait fournir à la Russie une aide technique à l'égard de son droit et de ses usages constitutionnels, en matière de fédéralisme et dans l'établissement des rôles des divers paliers des pouvoirs publics. Il devrait de plus offrir des programmes de coopération destinés à aider à la formation des édiles municipaux et à transmettre l'expérience du Canada en matière de méthodes comptables, d'administration des affaires municipales et de gouvernement provincial.

B. Le renforcement des relations économiques entre le Canada et la Russie

Ce n'est pas un secret que les relations économiques entre le Canada et la Russie ne se sont pas développées selon leur plein potentiel. D'après des hauts fonctionnaires du MAECI, les entreprises canadiennes ont réduit leurs exportations et leurs investissements à cause de la crise financière russe de 1998⁷⁵, de l'absence de progrès dans le secteur bancaire⁷⁶ et de la dégradation

⁷⁵ Le pouvoir d'achat des Russes a diminué, comme conséquence directe de la dévaluation du rouble.

⁷⁶ Le manque de transparence a rendu moins disponible le financement des transactions commerciales pour la Russie.

du climat des investissements. Parmi les entraves au commerce et à l'investissement, on remarque la grande lourdeur de la bureaucratie, qui entraîne de la corruption, et la perception globale négative du marché russe. En revanche, la Russie est en train d'apporter les réformes structurelles nécessaires, susceptibles d'attirer et de garder des investissements et des échanges commerciaux canadiens supplémentaires.

Les exportations canadiennes à destination de la Russie restent à leur niveau d'avant 1998. Nos exportations ont même beaucoup diminué à cause de la crise dont il a déjà été question (passant de 379 millions de dollars en 1997 à 180 millions de dollars en 1999) avant de remonter à 200 millions de dollars en 2000. Les principales exportations du Canada, en 2000, ont été les matériaux de construction, le matériel pétrolier et gazier, le tabac et le porc.

En 2001, la situation a été beaucoup plus favorable car les exportations se sont élevées à 290 millions de dollars. Il faudrait ajouter de 25 à 30 p. 100 à ce montant pour tenir compte des exportations qui transitent par des marchés tiers comme les États-Unis, la Finlande, la Lettonie et d'autres pays d'Europe. Enfin, le secteur canadien des services (p. ex. infrastructure, énergie, forêts, droit, mines) a également trouvé un marché en Russie, mais il s'est avéré difficile d'obtenir des données à ce sujet.

Par ailleurs, les importations de marchandises en provenance de la Russie ont totalisé 666 millions de dollars en 2000, en progression de près de 10 p. 100 sur les 607 millions de dollars de 1999. Les matières premières (p. ex. pétrole brut, métaux précieux, poisson congelé, acier) représentent le gros de ces ventes sur le marché canadien. Les chiffres du milieu de 2001 révèlent une diminution marquée de ces importations à un niveau de 360 millions de dollars.

De 1997 à 2000, la Russie a amassé un excédent commercial cumulatif avec le Canada de plus de 1,6 milliard de dollars. Sans aucun doute, il reste beaucoup de place pour apporter des améliorations en matière d'exportation. La Russie a toujours une économie fondée sur les ressources qui est considérée comme complémentaire de l'économie canadienne et un bon marché cible pour les secteurs canadiens de l'extraction des ressources, de l'agroalimentaire et du logement et des matériaux de construction.

Le gouvernement fédéral tente de faciliter l'accès au marché russe par trois moyens : les activités de la Commission économique intergouvernementale (CEI)⁷⁷, les négociations sur l'adhésion de la Russie à l'OMC et la négociation d'un nouvel accord sur la protection des investissements étrangers (APIE). Pourtant, comme Vladimir Popov l'a soutenu au Comité, la présence

⁷⁷

La CEI est une instance bilatérale qui vise à favoriser le commerce, l'investissement et le transfert de technologie entre le Canada et la Russie, à promouvoir des projets conjoints importants et à abattre les obstacles à la coopération économique. Certains des obstacles au commerce sur lesquels butent les entreprises canadiennes sur le marché russe comprennent les exigences réglementaires contradictoires, la difficulté de se renseigner sur ces exigences, l'application incohérente des procédures douanières et le manque de transparence au sujet des changements dans les droits, les règles, les droits d'exportation et les permis. Le Canada a également eu recours à la CEI pour préconiser des réformes dans le code fiscal russe, les procédures de règlement des différends et d'exécution des contrats et des politiques cadres sur la mise en valeur des ressources.

commerciale du Canada reste bien en deçà de son potentiel, et il faudrait faire encore plus pour améliorer les relations commerciales bilatérales.

Pour ce qui est des investissements, la valeur estimative des investissements canadiens directs en Russie totalisait quelque 423 millions de dollars (en 2000) concentrés surtout dans les secteurs minier, pétrolier et gazier, mais il y en a aussi dans d'autres secteurs comme la restauration et la haute technologie. S'il est vrai que le marché russe conserve un potentiel économique considérable et que le gouvernement russe affirme que la promotion de l'investissement étranger est une priorité, des inquiétudes subsistent au sujet de l'absence de garanties pour protéger les investissements canadiens en Russie, ce qui a pour conséquence de maintenir la valeur totale de l'investissement bien en deçà de son potentiel.

Plus précisément, les préoccupations du Canada portent notamment sur la gestion médiocre des sociétés, la complexité et l'incertitude des lois intérieures, et l'absence de recours efficaces au système judiciaire pour régler les différends en matière d'investissement. Sur ce dernier point, il subsiste une grande incertitude sur la mesure dans laquelle les parties et entités russes, notamment les organismes gouvernementaux, respectent les droits contractuels et autres des investisseurs non russes. Il vaut la peine de réitérer qu'il est urgent d'instaurer en Russie un climat stable et attrayant pour les investissements.

Plusieurs entreprises canadiennes, actives surtout dans le secteur des richesses naturelles, sont mêlées à d'importants litiges coûteux avec des sociétés russes qui entretiennent des liens avec le gouvernement russe ou des gouvernements régionaux. Ainsi, Norex Petroleum allègue avoir été privée de sa participation de 98 p. 100 dans la pétrolière russe Yugraneft lors d'une assemblée contestée des actionnaires à laquelle ont assisté des hommes armés envoyés par l'actionnaire minoritaire, Tyumen Oil Co., pour éjecter l'équipe de direction étrangère. L'affaire ne constitue pas un différend entre gouvernements, mais elle a été politisée et, d'après la société russe en cause, elle devrait être réglée par des moyens juridiques.

À la suite d'un différend sur des questions de propriété en 2000, la Pan American Silver Corp. a radié 38 millions de dollars américains sur la valeur de son investissement dans une mine quand elle a abandonné le projet. Ces exemples, parmi d'autres, montrent bien l'absence de protection des investisseurs étrangers en Russie, tant du point de vue de la valeur de la gestion des sociétés que de celui de la primauté du droit.

Un certain nombre d'idées importantes et plus précises ont été proposées au Comité pour améliorer les relations bilatérales. Sur la question cruciale de la protection des investissements, le Comité a été informé de la nécessité de moderniser l'accord sur la protection de l'investissement étranger (APIE) avec la Russie, en y incorporant, entre autres, des mécanismes d'exécution efficaces. L'accord existant sur l'investissement, signé en 1989, donne une protection limitée aux investisseurs canadiens, si on le compare à des accords plus récents qui ressemblent aux dispositions de l'ALENA. Les discussions sur l'élaboration d'un meilleur accord bilatéral sur la promotion et la protection de l'investissement étranger se poursuivent. Déçu de la lenteur des progrès réalisés dans ce dossier, le Comité recommande :

Recommandation n° 6

Que le gouvernement du Canada intensifie ses efforts afin de hâter la conclusion avec la Russie d'un accord modernisé sur la protection des investissements étrangers. Cet accord devrait comporter des mécanismes d'exécution efficaces et transparents, notamment une protection contre l'expropriation arbitraire ou l'expropriation sans indemnisation raisonnable, la garantie des titres, la caution des permis et le libre transfert transfrontalier des fonds.

Deuxièmement, une primauté du droit mieux assurée en Russie se traduirait par un meilleur accès au marché pour les entreprises canadiennes et un accroissement des investissements de nos sociétés. Le crime organisé, qui a un racket de protection sous la menace, a été un problème pour les entreprises canadiennes. Le gouvernement du Canada a déployé beaucoup d'efforts pour régler les différends sur l'investissement : des entreprises canadiennes n'ont pas été indemnisées pour des expropriations, pour l'ambiguïté de la réglementation ni pour des actes carrément criminels. Heureusement, il y a espoir que des améliorations seront apportées. Pour lutter contre le crime et ainsi protéger nos intérêts commerciaux à l'étranger, des fonctionnaires du MAECI ont exhorté le gouvernement fédéral à accorder des ressources supplémentaires à la Gendarmerie royale du Canada (GRC) et au Service canadien de renseignement de sécurité (SCRS) pour s'occuper de cas, en Russie, où des activités criminelles ont eu des conséquences pour nos intérêts commerciaux.

Troisièmement, Ron Denom a exhorté le gouvernement fédéral à mettre sur pied une institution de financement du développement, qui serait peut-être une filiale d'Exportation et développement Canada (EDC) et non une société d'État distincte, pour combler les lacunes dans le financement existant, au début de l'élaboration de grands projets. Pareille institution pourrait fournir du financement et le soutien connexe, sur une base commerciale, aux entreprises du secteur privé dans les économies en développement. Elle pourrait fournir des capitaux d'amorçage aux entreprises canadiennes, capitaux qu'elles ne peuvent obtenir ni de l'ACDI, ni d'EDC, pour couvrir la période qui va de la fin de l'étude de faisabilité à la conclusion du financement. Ces organismes tendent à intervenir plus tard dans le cycle de développement. Comme M. Denom l'a expliqué, la nouvelle institution financière aurait pour rôle de « consentir des prêts, du capital, des garanties et également de fournir des services administratifs et des conseils aux étapes initiales des projets dans ces économies naissantes et en transition. Autrement dit, il s'agit pour elle d'intervenir pendant les premières étapes d'un projet, et de participer à l'investissement initial ».

À l'heure actuelle, le Canada est le seul pays du G8 à ne pas avoir ce type d'institution; il en existe en tout 17 dans les pays industrialisés. Afin de combler cette lacune, le gouvernement fédéral élabore des plans en vue de créer une nouvelle institution financière qui appartiendrait à l'État et aiderait les PME à exporter dans les pays en développement. Si ces plans se réalisent, un

capital initial de 300 millions de dollars pourrait être débloqué pour ces prêts et investissements à haut risque. La nouvelle institution pourrait être indépendante ou relever d'EDC⁷⁸ ou de l'ACDI.

EDC reste prudente, même si elle continue de s'intéresser au marché russe et de faire un examen approfondi de l'économie russe. Néanmoins, elle a rouvert son guichet de prêt au gouvernement russe et envisage d'accorder des prêts à de grandes sociétés rentables, surtout dans le secteur des ressources naturelles, qui affiche des gains favorables provenant de l'exportation.

Les fonctionnaires du MAECI et Ron Denom ont souhaité un plus grand engagement d'EDC en Russie. Cependant, comme EDC travaille directement avec les banques, il faudrait peut-être attendre d'observer d'abord une amélioration dans le système bancaire. L'organisme s'inquiète vivement de l'absence de réformes dans ce secteur et n'envisage de traiter qu'avec certaines banques d'État et celles qui appartiennent majoritairement à des banques occidentales.

Une autre préoccupation importante d'EDC dont il a été fait part au Comité est le niveau élevé de risque rattaché à l'investissement étranger en Russie. L'organisme considère de plus en plus que le pays comprend deux marchés distincts : un marché à risque relativement faible pour les exportations canadiennes et un marché des investissements dont les risques sont plus élevés. Pour atténuer ces risques, il est réputé acceptable que les sociétés étrangères investissent seules. Cette approche élimine la possibilité que les partenaires d'investissement russes tentent de mettre la main sur l'investissement étranger.

Pour améliorer la représentation commerciale dans l'Extrême-Orient russe, fort important mais souvent négligé, Aurel Braun a dit qu'il fallait ouvrir un nouveau consulat à Vladivostok pour servir les intérêts de l'ouest du Canada dans la Russie du Pacifique. Les fonctionnaires du MAECI qui ont comparu comme témoins sont d'accord pour qu'on ouvre plus de consulats dans les régions périphériques. L'idée de nommer des consuls honoraires dans diverses régions du vaste territoire russe a également été abordée au Comité. Un consulat honoraire est déjà en place à Vladivostok. Il fait de l'excellent travail à peu de frais. Vladivostok, porte d'accès naturelle au Pacifique et à l'Extrême Orient russe, est directement liée par la voie des airs au Nord-Ouest du Pacifique. Le consulat honoraire, aussi bûcheur soit-il, a un champ d'activité restreint (p. ex. il ne peut pas émettre de visas). Malgré leur proximité, les Canadiens de l'ouest et les Russes de l'est doivent se fier aux services gouvernementaux fournis par Moscou, qui se trouve à dix fuseaux horaires plus loin.

Favorable aux suggestions visant à accroître la représentation commerciale du Canada dans les diverses régions de la Russie, mais surtout dans celles qui longent le Pacifique, le Comité recommande :

⁷⁸ Dans l'état actuel des choses, EDC s'intéresse plutôt aux exportations vers des pays industrialisés qui présentent moins de risques.

Recommandation n° 7

Que le Canada accroisse sa représentation diplomatique dans les différentes régions de la Russie en y ouvrant d'autres consulats. Plus particulièrement, le consulat à Vladivostok devrait pouvoir exercer tous les pouvoirs d'un consulat, ce qui lui permettrait de défendre les intérêts économiques et autres des Canadiens faisant affaires dans les régions de la Russie longeant le Pacifique et dans l'Extrême-Orient russe.

Enfin, on a aussi proposé au Comité d'autres mesures que le Canada pourrait prendre et qui pourraient faire l'objet de recommandations. En voici la liste, avec, entre parenthèses, le nom du témoin qui en est l'auteur :

- Fournir aux Russes les outils nécessaires pour se renseigner sur l'économie de marché (Sergei Plekhanov) et une formation en techniques de gestion des affaires (Patrick Armstrong et Amy Knight).
- Aider à faciliter l'adhésion de la Russie à l'OMC (Larry Black).
- Faciliter le rééchelonnement de la dette considérable de la Russie (Larry Black).
- Hésiter avant d'imposer des mesures antidumping contre la Russie (Larry Black).
- Veiller à ce que l'ACDI, qui met actuellement l'accent sur la société civile et l'environnement, maintienne les contacts avec l'entreprise (Alex Rotzang).

Toutes ces suggestions sont valables, et la plupart d'entre elles sont à l'étude ou en application ou ont été incorporées aux recommandations déjà faites dans le présent rapport. Il y aurait lieu d'ajouter à la liste le rôle précieux joué par les organisations commerciales et les contacts inter-entreprises. On a fait remarquer au Comité, lors de son séjour à Washington, la valeur d'organisations comme la Chambre de commerce russo-américaine. Au Canada, il y a le Forum des entreprises russo-canadiennes à Toronto ainsi que d'autres associations semblables à Calgary et Vancouver. En Russie, il y a l'Association des entreprises canadiennes de Russie (AECR) dont le siège social se trouve à Moscou. Reconnaisant que le développement du commerce entre la Russie et le Canada doit éventuellement être moins tributaire du gouvernement russe et plus de l'industrie, le Comité recommande :

Recommandation n° 8

Que le gouvernement du Canada encourage les organisations inter-entreprises canadiennes et russo-canadiennes à élaborer des mécanismes efficaces, visibles et actifs en vue de promouvoir leurs entreprises. De plus, conjointement aux sentiments exprimés dans la recommandation 3 (sur l'éducation), le gouvernement du Canada devrait promouvoir le jumelage d'écoles de commerce entre le Canada et la Russie.

C. Questions liées à la sécurité

Trois questions d'importance en matière de sécurité ont été soulevées au cours des audiences du Comité : la défense contre les missiles balistiques (BMD), l'OTAN et la Tchétchénie. La Russie reconnaît les liens historiques importants du Canada avec les États-Unis de même que l'importance du Canada comme acteur multilatéral.

La participation du Canada au système de défense est essentielle à la planification de défense américaine. Officiellement, notre pays attend des propositions américaines officielles sur le système de défense antimissiles balistiques et c'est seulement alors qu'il pourra commenter la question. En essence, le gouvernement est prêt à considérer ce que les Américains proposeront et à évaluer le bien-fondé de ces propositions. Néanmoins, le Canada est un important partisan du multilatéralisme et des traités internationaux qui encadrent le contrôle de l'utilisation et de la prolifération des armes nucléaires. Nous sommes membres de l'OTAN, de l'ONU, de la Francophonie, du Commonwealth et du Sommet des Amériques. Quant à la Russie, elle demande au Canada de comprendre la position russe sur le traité ABM et sur d'autres questions, et elle demande la même chose à de nombreux autres pays avec lesquels le Canada est engagé.

Rien n'a été recommandé au Comité au sujet des épineux dossiers de la Tchétchénie et de l'expansion de l'OTAN. Le Comité a déjà exprimé son opinion sur cette organisation dans son rapport sur l'OTAN. La nouvelle Déclaration OTAN-Russie de mai 2002 est accueillie avec joie par le Comité car elle va dans le sens de notre vœu que l'OTAN s'engage davantage auprès de la Russie.

Quant à la Tchétchénie, comme ailleurs dans le monde, la politique canadienne consiste à maintenir l'équilibre entre le respect de la souveraineté des États en ce qui concerne leurs affaires intérieures et la nécessité d'affirmer les valeurs universelles que sont la dignité et la sécurité humaines. La politique canadienne au sujet de la Tchétchénie est connue et a été réitérée au sein d'organismes multilatéraux tels que l'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (OSCE).

Larry Black et Sergei Plekhanov ont tous deux insisté sur la nécessité d'un engagement énergique avec la Russie au sujet de ses activités de politique étrangère et intérieure. La sécurité et la stabilité de la Russie ont une valeur intrinsèque mais, comme tout autre pays, la Russie doit mettre en équilibre la nécessité de veiller à sa sécurité et les droits de la population à l'intérieur de ses frontières. Le Canada a la capacité de jouer un rôle en encourageant la Russie à atteindre cet équilibre et à le maintenir, contribuant ainsi à l'intégration de la Russie dans un partenariat de démocraties.

D. Le développement du Nord

Les questions nordiques font partie des relations russo-canadiennes depuis longtemps. Ayant une région arctique et une géographie en commun, le Canada et la Russie ont une longue collaboration d'initiatives et de programmes internationaux, multilatéraux et bilatéraux. Les

positions russe et canadienne sur des questions allant des peuples autochtones à l'environnement, à la garde de régions particulières dans le monde sont bien connues, mais il faut générer et soutenir une sensibilisation à la question du profil des problèmes relatifs à l'Arctique et au Nord.

Soulignons que Larry Black a rappelé au Comité les perspectives d'avenir qui ont été tuées dans l'œuf il y a de longues années. Au moment de la révolution russe de 1917, un représentant du Canadien Pacifique se trouvait à Saint-Petersbourg pour signer un traité qui aurait relié les réseaux ferroviaire et télégraphique de la Russie à ceux du Canada, ce qui aurait permis de tisser autour du globe un réseau intégré de transport et de communication. La possibilité d'un partenariat de cette nature dans le Nord subsiste.

Par conséquent le Comité recommande :

Recommandation n° 9

Que le gouvernement du Canada prenne les moyens en vue d'accorder davantage priorité aux questions communes touchant le développement du Nord de la Russie et du Canada et qu'il accorde également une plus grande attention au profil public de ces questions.

E. Immigration

Des témoins ont par ailleurs fait savoir au Comité que les missions diplomatiques du Canada en Russie doivent accroître les ressources qu'elles affectent au traitement des demandes d'immigration. Vladimir Popov a suggéré que l'ambassade du Canada à Moscou affecte deux agents d'immigration de plus à cette tâche. Plusieurs témoins ont également indiqué que la délivrance des visas et le traitement des demande de visa constituaient un obstacle aux investissements et aux transactions commerciales avec leurs homologues russes. D'autres témoins ont affirmé que, dans le sillage de la visite d'Équipe Canada en Russie à l'hiver 2002, le gouvernement fédéral a pris des mesures pour améliorer la situation (p. ex. en augmentant les ressources et en simplifiant les formalités).

Le Comité est également conscient des difficultés entourant les voyages internationaux et le déplacement des personnes au lendemain de l'attaque contre le World Trade Centre, ainsi que des défis que posent ces questions au gouvernement fédéral. Toutefois, compte tenu de l'importance accordée à la question des visas et de l'immigration, le Comité recommande :

Recommandation n° 10

Que le gouvernement du Canada s'assure que les mesures et modalités nécessaires soient prises afin d'accélérer, dans ses missions en Russie, le traitement des demandes d'immigration et de visa vers le Canada.

PARTIE 2 – L'UKRAINE

INTRODUCTION

Le Comité a décidé de se pencher sur l'Ukraine en plus de la Russie pour un savant mélange de motifs. Pour la première fois, l'Ukraine est un État en plus d'être une nation. Avant, elle a constitué un élément capital de l'Union soviétique et des Empires austro-hongrois et russe. L'Ukraine était le moteur de l'agriculture et le bassin industriel des économies russe et soviétique.

L'intégration sans faille de l'infrastructure qu'avait réussi le régime soviétique dans les deux pays subsiste, tout comme le mouvement des biens de production. À bien des égards, on ne saurait songer à discuter de la Russie sans parler de l'Ukraine. Les deux pays sont indissociables.

Avec l'effondrement de l'Union soviétique, l'éclatement des infrastructures, des institutions et des systèmes politiques qui étaient intenses et extrêmement intégrés en Russie et en Ukraine soulève de nombreuses questions. Quelle sera la place de l'Ukraine dans l'Europe agrandie? Comment la Russie va-t-elle traiter l'Ukraine et comment l'influencera-t-elle? Comment évoluera la politique étrangère de l'Ukraine à l'égard de la Russie?

Ce sont toutes des questions importantes que le Comité doit se poser pour évaluer l'Ukraine et les relations entre le Canada et l'Ukraine. Le Comité reconnaît qu'il n'y a pas vraiment de précédent aux transitions qu'effectuent l'Ukraine et d'autres pays autrefois soviétiques. La transition correspond difficilement aux stratégies acceptées de développement ou d'adaptation. Comme Orest Subtelny l'a rappelé au Comité, l'Ukraine est déjà un pays moderne; mais elle s'est modernisée autrement. L'Ukraine apprend comment faire face à la transition et le Canada apprend à réagir correctement et à apporter son aide pour faire avancer les deux pays.

L'Ukraine continue également d'occuper une position géopolitique importante, située comme elle est entre la Russie et ses voisins européens. Sa relation avec l'OTAN, tout comme celle de la Russie, mérite l'attention du Comité.

Enfin, l'Ukraine a des liens familiaux étroits avec le Canada. Les liens entre le Canada et l'Ukraine datent de l'époque où le Canada est allé recruter des immigrants ukrainiens pour habiter et coloniser l'Ouest. Depuis les années 1890, ces immigrants ont considérablement contribué au développement du Canada. La place qu'occupent au Canada plus de 1 million de Canadiens-Ukrainiens justifie amplement qu'une étude de la région porte aussi sur l'Ukraine.

LA POLITIQUE EN UKRAINE

Le Comité a recueilli des témoignages sur deux domaines importants de la politique intérieure en Ukraine : la culture, l'histoire et la citoyenneté; et l'évolution de la situation politique.

A. La culture, l'histoire et la citoyenneté

Des témoins ont indiqué au Comité qu'une préoccupation centrale du nouvel État ukrainien a été l'édification de la nation. Non seulement l'Ukraine s'est engagée dans une transition économique et politique, mais elle édifie aussi pour la première fois un État-nation. L'identité ukrainienne existe depuis des siècles, mais l'Ukraine postsoviétique est la première vraie tentative de l'Ukraine pour devenir une nation, un État industrialisé moderne⁷⁹. Les témoins ont précisément souligné qu'à son accession à l'indépendance, l'Ukraine était privée des composantes de tout État souverain parce que, à l'époque soviétique, tous ces éléments, y compris le personnel, étaient centralisés ou créés à Moscou. Pendant la majeure partie de son histoire récente, l'Ukraine a été divisée entre la Pologne (puis l'Autriche-Hongrie) et la Russie, le Dniepr étant la ligne de démarcation entre l'est (et le sud) et l'ouest du pays.

Des témoins ont expliqué au Comité que l'Ukraine occidentale – la Galicie⁸⁰ – avait des traditions «européennes», restes de son appartenance à l'empire austro-hongrois. Comme Paul Magosci l'a expliqué au Comité, il y avait une représentation ukrainienne à l'Assemblée législative austro-hongroise, et il y avait des écoles et des facultés universitaires ukrainiennes. Tous ces éléments ont fait la promotion du nationalisme ukrainien dans le moule libéral du XIX^e siècle.

L'Est de l'Ukraine d'aujourd'hui a été intégrée à l'Empire russe, qui refusait de reconnaître l'Ukraine comme une entité, une culture ou une nation distinctes, puis par l'Union soviétique pour qui le nationalisme était synonyme d'idéologie soviétique⁸¹. À cette réalité s'ajoutaient les legs politiques tsariste et soviétique qui n'étaient pas précisément favorables au développement d'une expression politique indépendante ou démocratique. Le développement industriel de l'est et du sud de l'Ukraine, aux XIX^e et XX^e siècles a entraîné la migration d'une importante population russe dans cette région. Le Premier Ministre soviétique Khrouchtchev a rendu encore plus complexe le casse-tête ukrainien. Il a «donné» la Crimée, qui était russe de nom, à la République d'Ukraine (RSS d'Ukraine) de l'Union soviétique.

Bohdan Klid a fait remarquer que, si on la compare à d'autres États postsoviétiques, l'Ukraine a fort bien géré les tensions ethniques et régionales. En outre, comme David Marples et Bohdan Harsymiv l'ont dit au Comité, le racisme et les tensions entre l'Est et l'Ouest, entre les Russes

⁷⁹ Il y a eu un éphémère État ukrainien indépendant en 1917, après le Traité de Brest-Litovsk. L'Armée rouge a fini par intégrer l'Ukraine à l'Union soviétique en 1920.

⁸⁰ La plupart des Ukrainiens qui immigré au Canada au tournant du XX^e siècle étaient des Galiciens.

⁸¹ Les Russes des générations soviétiques ont toujours du mal à reconnaître l'Ukraine comme une culture distincte, d'après Larry Black.

ethniques et les Ukrainiens, ne se sont pour ainsi dire pas manifestés. Les Russes ethniques présents en Ukraine se définissent comme des citoyens ukrainiens. D'après M. Magosci, cela tient en partie au fait qu'ils sont implantés dans la région depuis au moins une centaine d'années. La Crimée, tout en posant quelques problèmes concernant la flotte de la mer Noire et en exigeant une forme d'autonomie, a joué la carte régionale plutôt que la carte ethnique.

B. La situation politique actuelle

L'Ukraine, comme plus d'un témoin l'ont fait remarquer, est en train de traverser une triple transition difficile. Comme elle n'avait jamais vraiment été un État indépendant avant 1991, elle s'affaire actuellement à bâtir un État tout en subissant les réformes politiques et économiques postsoviétiques. La plupart de ses institutions ne possédaient ni les structures ni les ressources nécessaires pour agir efficacement en 1991. D'après James Jacuta (directeur des études ukrainiennes, Institut canadien des études ukrainiennes, Université de l'Alberta, lorsque les nouvelles assemblées législatives indépendantes ont commencé à siéger, elles étaient dépourvues de la procédure, de l'usage et des précédents utiles.

Orest Subtelny (professeur d'histoire, Université York) a signalé qu'il faut absolument savoir qu'une élite ukrainienne qui est « nouvelle sans être tout à fait neuve » dirige actuellement l'Ukraine. Malgré son optimisme, il pense que les membres de cette nouvelle élite ont profité de la position qu'ils occupaient dans l'ancien régime pour privatiser l'Ukraine à leur profit. L'État ukrainien est par conséquent perçu par certains Ukrainiens non pas comme un mécanisme au service de la société, mais comme un instrument dont se sert l'élite pour passer d'un régime à l'autre. En politique ukrainienne, cette attitude a malheureusement créé chez l'électorat une mentalité de rivalité entre l'élite et lui.

Le Comité craint l'évolution politique en Ukraine : à un moment donné, les comparaisons relatives avec les autres anciens États soviétiques dont la démocratisation se passe plus mal doivent englober la reconnaissance du fait que la transparence et la responsabilisation sont essentielles pour bâtir une démocratie. Ceci dit, le Comité a aussi entendu des témoignages sur le dynamisme et l'attitude positive de la société civile ukrainienne. Le Comité a entendu des témoignages au sujet de l'action de nombreux Ukrainiens ordinaires en faveur de la démocratie et du progrès, ainsi que le désir de la grande majorité de la population ukrainienne d'arriver à une démocratie libérale normale. Des témoins ont affirmé que l'Ukraine a vraiment ce qu'il faut pour devenir une bonne démocratie populaire reposant sur une classe moyenne qui a son propre éventail d'intérêts et qui veut demander au gouvernement de rendre compte de ses actions.

Depuis 1999, l'Ukraine est en pleine fluctuation politique et incertitude économique. Certains témoins ont affirmé que l'Ukraine offrait bel et bien des débouchés aux entreprises canadiennes, tandis que d'autres n'envisageaient pas d'y faire beaucoup d'affaires dans l'immédiat.

On ne saurait sous-estimer la complexité de la politique en Ukraine. Le Parlement – le Verkhovna Rada – accuse des clivages économiques, idéologiques et régionaux. Le Comité a appris que le Président Kouchma a tenté d'instaurer un équilibre délicat : une orientation vers

l'Ouest qui n'irriterait pas la Russie et une réforme de l'économie qui ne lui aliénerait pas les importants secteurs de l'énergie et de l'industrie lourde qui forment sa base politique.

Il reste encore beaucoup à faire sur le plan du développement des partis politiques, et certains politiques et bureaucrates ont été impliqués dans des agissements tels que conflits d'intérêts, copinage, corruption et crime organisé. Selon certains témoins et les médias, le crime organisé et la corruption atteignent les plus hauts échelons de la politique en Ukraine. En outre, comme Peter Solomon l'a fait remarquer, l'Ukraine est loin derrière la Russie dans la réforme de son système juridique et l'élaboration de ses lois.

La piètre performance économique de l'Ukraine a contribué à la création, au Rada en 1999, d'une formation de centre-droite assez lâche, dirigée par Viktor Youchenko et avec l'appui du Président Kouchma. Cependant, des différends ont surgi entre le Président et des membres du Cabinet. Le Président a repoussé les tentatives de réforme des secteurs de l'énergie et de l'industrie lourde, situés à Dniepropetrovsk, son fief politique⁸². Yulia Timochenko⁸³, la Vice-Première Ministre chargée de l'énergie, a été arrêtée en février 2001⁸⁴.

En janvier 2000, le Président Kouchma a proposé et remporté un référendum tendant à limiter les pouvoirs du Rada à l'avantage de la présidence. Visiblement, il s'agissait de permettre au Président de faire adopter des réformes économiques pour insuffler une nouvelle vigueur à l'économie ukrainienne. Cependant, une crise politique a commencé par un référendum controversé en avril 2001, qui a donné au Président le pouvoir de dissoudre le Parlement. Le référendum n'a pas été ratifié par l'assemblée législative.

Le Premier Ministre Youchenko a été évincé par une nouvelle coalition constituée de communistes et de personnes bénéficiant de l'appui d'oligarques. Aucun des groupes politiques ne souhaite de réforme dans l'est de l'Ukraine, bien que leurs motifs soient différents⁸⁵. Le gouvernement du Premier Ministre Youchenko a également perdu le soutien de l'Ukraine rurale

⁸² L'Ukraine a hérité du même ensemble postsoviétique de politiques, d'hommes d'affaires et d'administrateurs que les autres anciennes républiques soviétiques. Le Président, Léonide Kouchma, vient de Dniepropetrovsk, dans l'est de l'Ukraine. Cette ville est le centre politique et économique du vieux secteur industriel de l'ère soviétique en Ukraine. C'est également là que Léonide Brejnev a développé sa version bien à lui de la politique soviétique de la *Nomenklatura*.

D'après les renseignements communiqués au Comité, l'héritage de la bureaucratie soviétique est très important à Dniepropetrovsk. Les élites industrielles et politiques – oligarques et appareil gouvernemental – contrôlent comme s'il s'agissait de leur intérêt privé ce qui est essentiellement les secteurs non réformés de l'énergie et de l'industrie lourde de l'économie ukrainienne. Le Président Kouchma a hésité à se lancer dans de vastes réformes politiques et économiques qui auraient pu compromettre leur position et l'emploi (et donc les appuis électoraux) dans ce secteur non réformé. Bref, l'économie politique ukrainienne est dominée par un groupe ayant une base de pouvoir à caractère géographique et qui est associé à des élites de l'ère soviétique.

⁸³ Timochenko est arrivée à l'avant-scène grâce à ses liens avec l'industrie du gaz, où elle a fait beaucoup d'argent. Elle a eu un différend personnel avec Kouchma et s'est jointe à l'opposition.

⁸⁴ La Cour suprême de l'Ukraine a lavé Timochenko des accusations qui pesaient sur elle après deux appels.

⁸⁵ Les communistes souhaitent nationaliser de nouveau l'industrie; les dirigeants de l'industrie lourde (c.-à-d. les oligarques) préféraient l'état des choses antérieur aux réformes imaginées par Yushenko.

avec la réforme de l'agriculture. Le Comité s'est également fait dire que les oligarques ukrainiens souhaitent maintenant des liens plus étroits avec leurs pendants russes au lieu de se tourner vers l'Ouest, et que le développement économique de l'Ukraine sera étroitement lié à la Russie⁸⁶.

Les observateurs de la politique ukrainienne s'inquiètent du rôle de l'affaire Gongadze dans tout cela. L'État exerce un contrôle de plus en plus étroit des médias : harcèlement des rédacteurs, fermeture des journaux d'opposition et persécution de personnes qui se sont élevées contre le gouvernement.

Le Président Kouchma et le gouvernement se sont faits passer au crible et ont été la cible de critiques à la suite de la disparition du journaliste ukrainien Georgi⁸⁷ Gongadze, probablement assassiné, en septembre 2000⁸⁸. Gongadze faisait enquête sur des incidents de corruption impliquant le Président. L'enquête sur le meurtre de Gongadze a progressé, lentement, un peu au petit bonheur et de façon contradictoire, selon certains.

On peut tirer quelques conclusions des deux dernières années de la vie politique en Ukraine. Tout d'abord, l'émergence de la coalition de 2001 en mesure de faire obstacle aux réformes pourrait ne laisser présager rien de bon pour l'avenir des réformes économiques dans la partie est, industrielle, de l'Ukraine, ni pour desserrer l'étreinte apparente de la politique de Dniepropetrovsk sur la politique nationale. Cela a peut-être aussi compromis les possibilités et les projets de développement économique des investisseurs étrangers occidentaux en raison de la présence accrue d'investisseurs russes. Par contre, cela semble aussi indiquer l'absence de volonté de ramener l'Ukraine à une économie dirigée par l'État. En outre, la coalition de centre-droite a été galvanisée par l'affaire Gongadze et le soutien politique dans les rues. D'après David Marples, la coalition est temporaire, négative.

Deuxièmement, il faut signaler que le Verhovna Rada conserve un certain pouvoir. Comme David Marples l'a expliqué au Comité, on peut douter qu'une autre assemblée législative de l'ère postsoviétique, exception faite des États baltes, ait pu évincer le premier ministre. L'équilibre entre le Rada et la présidence demeure intact⁸⁹.

Troisièmement, les ambitions du Président Kouchma, qui souhaite concilier l'est et l'ouest de l'Ukraine, ont peut-être été gravement compromises. Comme les oligarques ont la haute main, leurs intérêts pour les relations avec leurs homologues russes semblent forts. Il pourrait y avoir des conséquences pour la politique étrangère de l'Ukraine. D'autres font toutefois remarquer que

⁸⁶ Voir également les sections consacrées à la politique économique et à la politique étrangère.

⁸⁷ Gongadze est né en Géorgie. En ukrainien, son nom s'écrit Heorhiy Gongadze.

⁸⁸ Gongadze a disparu le 16 septembre 2000. Un cadavre décapité qu'on croit généralement être le sien a été découvert en novembre 2000.

⁸⁹ David Marples a également pris soin de signaler que le Président ukrainien avait encore trop de pouvoirs sur l'assemblée législative.

la politique étrangère de l'Ukraine, guidée par les besoins en carburant, se tourne immanquablement vers l'Est l'hiver pour revenir vers l'Ouest au printemps.

C. Post-scriptum : Élections de mars 2002 au Verkhovna Rada

Au cours de notre étude, les témoignages sur l'état de la démocratie en Ukraine ont préoccupé le Comité. Les dernières élections parlementaires ont été assombries par la dynamique difficile qui subsiste entre la présidence et le parlement. Elles ont été suivies de près par des observateurs étrangers parce que les élections parlementaires et présidentielles précédentes (en 1998 et 1999 respectivement) ne respectaient pas les engagements internationaux ni les normes de l'OSCE.

Le Rada et le Président ont approuvé une nouvelle loi électorale en octobre 2001 après de vives querelles et cinq vetos présidentiels. Cette loi a comme disposition clé la création de commissions de district (circonscriptions) et de commissions électorales de bureaux de scrutin, avec répartition proportionnelle des postes de direction entre les partis en présence⁹⁰. Des témoins ont fait devant le Comité des commentaires favorables sur l'accessibilité des partis politiques à ces commissions, créant en fait 3500 scrutateurs alors qu'il n'y en avait aucun auparavant. Chaque scrutateur a bien les intérêts de son parti mais surveille ce que tous les autres font.

Malheureusement, des problèmes ont entaché les élections. Les accrocs qui avaient le plus grandement préoccupé le Comité au cours de ses audiences se sont reproduits : atteintes à la liberté d'information – en particulier à la liberté de presse – et abus de l'administration. La nouvelle loi n'a pas permis de dissiper plusieurs incompatibilités entre les anciens codes ou les lois connexes; elle n'a pas modifié non plus le Code administratif. Par conséquent, les violations des droits électoraux – abus de ressources administratives, distribution de biens gratuits et ingérence d'agents de l'État dans la campagne électorale – n'ont pu être réprimées efficacement⁹¹.

La Mission internationale d'observation des élections (MIOE) a constaté un «climat général de méfiance» découlant des faits rapportés ci-dessus. La campagne a aussi été ternie par le manque de débat sur les vrais enjeux pour l'Ukraine, par l'ingérence illégale de certains pouvoirs publics dans le processus électoral, par le meurtre, la veille du scrutin, d'un candidat éminent, par d'autres incidents violents isolés, par des actes d'intimidation et de harcèlement dont auraient été victimes des candidats, des militants et des électeurs de l'opposition⁹².

⁹⁰ *Constatations et conclusions préliminaires*, Missions internationales d'observation des élections, Les élections législatives ukrainiennes de 2002, p. 4 (ci-après les *Constatations de la MIOE*). La MIOE est une initiative commune de l'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (OSCE), de l'Assemblée parlementaire de l'OSCE (AP OSCE), de l'Assemblée parlementaire du Conseil de l'Europe (APCE) et du Parlement européen. Le Canada est un membre actif et visible de toutes ces organisations sauf le Parlement européen.

⁹¹ *Constatations de la MIOE*, p. 4-5.

⁹² *Constatations de la MIOE*, p. 2.

Orest Subtleny a toutefois souligné un aspect positif de cette campagne : un effort beaucoup plus concerté des partis politiques pour convaincre les électeurs de voter. Les candidats se sont servis de la télévision et des relations publiques et l'opposition a obtenu un accès, quoique minimal dans certaines régions, à la télévision, ce qui est essentiel à la visibilité des candidats.

Voici le résultat des élections :

Résultats des élections parlementaires de mars 2002

(p. 100 des votes)

Notre Ukraine	23,6
Parti communiste ukrainien	20,0
Pour une Ukraine unie	11,8
Coalition Yulia Tymoshenko	7,3
Parti socialiste d'Ukraine	6,9
Parti social-démocrate d'Ukraine (uni)	6,3
Coalition Natalia Vitrenko	3,2
Femmes pour l'avenir	2,1
Parti des verts d'Ukraine	2,0

Source : Commission électorale centrale de l'Ukraine.

Les implications des élections ne sont pas encore connues au moment d'aller sous presse, puisque les coalitions des partis sont en train de se former au Rada. Toutefois, selon le *Economist Intelligence Unit* (EIU), quelques observations peuvent déjà être faites. C'est la première chute brutale du nombre de députés de la gauche au Rada depuis l'accession à l'indépendance de l'Ukraine. La proportion de l'électorat en faveur du parti Notre Ukraine, mené par l'ancien Premier Ministre Victor Youchenko, constitue un vote considérable pour la stabilité et la réforme en Ukraine. Par contre, la quasi-égalité des voix pour les partis réformistes et proprésidentiels se répercutera sur la stabilité du nouveau Rada. La représentation importante des intérêts commerciaux des oligarques de Donetsk et de Dniepropetrovsk devrait, selon l'EIU, mettre le Président Kuchma à l'abri des tentatives de destitution, laissant ainsi certains aspects de la politique ukrainienne dans l'impasse.

L'ÉCONOMIE DE L'UKRAINE : LA SITUATION ACTUELLE ET LA LUTTE POUR LA RÉFORME

A. La situation économique existante

L'Ukraine possède un certain nombre d'avantages par rapport à d'autres pays. Sa population est instruite et elle excelle dans des domaines comme les mathématiques, les sciences et des secteurs techniques. Ses ressources minières sont abondantes, mais elle n'a pas assez de produits énergétiques importants comme le pétrole, le gaz et le charbon. Elle doit importer ces facteurs de production essentiels pour ses industries lourdes, en grande partie de la Russie. L'Ukraine possède aussi de superbes terres agricoles. Malheureusement, étant donné ses 50 années d'agriculture communale, elle n'est pas outillée pour tirer profit de cette ressource dans l'économie mondiale parce que ses machines sont dépassées et qu'elle ne dispose pas de bons réseaux de transport et de distribution.

Dans l'ensemble, le pays continue d'afficher un potentiel économique à long terme qui est considérable. Cependant, ce potentiel demeure, pour la majeure partie, inexploité. L'Ukraine a vu son économie officielle se contracter d'environ les deux tiers depuis son accession à l'indépendance, et la lenteur des réformes structurelles et des politiques médiocres ont contribué à faire baisser le niveau de vie. Le revenu par habitant a diminué considérablement depuis 1991, si bien qu'une grande proportion de la population est désormais plongée dans la pauvreté.

Malgré des indicateurs économiques globaux négatifs, depuis l'accession à l'indépendance, la performance économique de l'Ukraine s'est améliorée depuis 1999. En 2001, la croissance réelle du PIB aurait été de 9,0 p. 100, et le taux annuel d'inflation aurait baissé à 6,1 p. 100. Deux autres faits encourageants ont été remarqués en 2001 : l'élargissement de la croissance industrielle, en dehors du secteur des principaux métaux (bien que la reprise soit loin d'être chose faite dans l'industrie lourde et les secteurs industriels énergivores) et la forte récolte de grain enregistrée en juillet et août.

Il est donc manifeste que la croissance économique de l'Ukraine est nettement meilleure et c'est presque entièrement grâce à l'activation d'un potentiel économique inexploité et non à la restructuration micro-économique majeure qui s'impose. Il sera plus facile de soutenir la relance si on peut trouver des solutions à une foule de problèmes sous-jacents du pays. Notons par exemple l'absence de système juridique capable de faire respecter les contrats, la nécessité de règles justes et transparentes, les lacunes du secteur bancaire ukrainien, un régime fiscal injuste et imprévisible, l'existence d'obstacles bureaucratiques et une attitude qui est loin d'être optimale, face à l'investissement étranger.

La section qui suit traitera d'un certain nombre de ces lacunes. À propos de l'investissement étranger, cependant, des fonctionnaires du MAECI ont informé le Comité en juin 2000 que l'Ukraine n'avait pu attirer qu'environ 2,5 milliards de dollars américains depuis 1991. Récemment, le pays a toutefois connu une poussée d'investissements directs qui sont le fait d'entreprises russes désireuses d'acheter les actifs de sociétés nouvellement privatisées. Cet apport de capitaux, qui vient après d'autres mesures prises par les dirigeants du pays en vue

d'une réintégration avec la Russie, a suscité des inquiétudes au sujet de la souveraineté de l'Ukraine.

Les entreprises restent très concentrées, un petit nombre d'oligarques ukrainiens (chevaliers d'industrie) exerçant leur influence dans les couloirs du pouvoir et étant très habiles à investir leur fortune ailleurs.

De plus, l'Ukraine se classe au 83^e dans la liste des 91 pays les plus corrompus dressée par Transparency International. La corruption coûte cher au pays. Par exemple, c'est certainement un important obstacle à la réforme juridique et à l'investissement. On espère que l'amélioration systémique de la structure économique du pays aidera à atténuer le problème.

En outre, le pays a beaucoup emprunté, accumulant, en un peu plus de dix ans seulement, une dette totale de quelque 12 milliards de dollars américains. La volonté des créanciers étrangers de continuer à renflouer le pays a déjà été mise à l'épreuve, et les défauts de remboursement ont été évités de justesse. Le Fonds monétaire international n'a décidé que récemment de recommencer à accorder des prêts.

Un dernier point à souligner est que l'évolution de la politique commerciale de l'Ukraine, comme les augmentations arbitraires des droits tarifaires, le traitement discriminatoire de certaines importations et les restrictions quantitatives imposées sur des importations clés, a ulcéré les partenaires commerciaux du pays. Ces préoccupations ont été présentées aux représentants ukrainiens dans le cadre des négociations sur l'adhésion du pays à l'Organisation mondiale du commerce (OMC).

B. La mise en œuvre des réformes : Combattre l'inertie politique

Une grande partie du succès à venir de l'Ukraine dépendra de l'établissement d'un cadre économique, juridique et institutionnel approprié et efficace pour assurer le développement. Un besoin fondamental de l'Ukraine est de renforcer les bases institutionnelles du pays comme la démocratie et la suprématie du droit.

Cependant, les réformes structurelles ont été lentes à se concrétiser. Même dans les cas où l'État a légiféré, les lois et leurs règlements d'application ont rarement été appliqués. Des hauts fonctionnaires du MAECI ont dit au Comité que la communauté internationale était mal à l'aise devant le rythme des réformes en Ukraine.

Si le Président Leonid Kouchma s'est engagé dès 1994 à entreprendre des réformes, il s'est heurté à l'opposition du Parlement national et aux intérêts de l'agriculture et des secteurs industriels appartenant à l'État. L'incapacité du gouvernement de l'Ukraine (parfois son manque de détermination) à entreprendre des réformes économiques sérieuses cadre mal avec sa volonté de participer au processus d'intégration de l'Europe.

De profondes réformes s'imposent effectivement dans un certain nombre de secteurs clés. Par exemple, il est généralement reconnu qu'un système juridique et judiciaire réformé ferait beaucoup pour stimuler le développement économique du pays et attirer les investissements étrangers dont il a besoin. Dans le cas de l'Ukraine, le système juridique et judiciaire a dû être bâti à partir de rien.

Le Comité souhaite faire remarquer que, même si la réforme judiciaire sera un long processus, les changements récents en Ukraine pourraient avoir de grandes conséquences sur les tribunaux du pays et donc sur la création d'un appareil judiciaire indépendant et efficace. Premièrement, on a travaillé à un Code civil, à un Code pénal et à des Codes de procédures. De plus, l'adoption de la Loi sur les tribunaux en mars 2002 devrait permettre l'organisation des tribunaux, la création d'un organisme d'administration des tribunaux d'État, d'une académie des magistrats d'Ukraine et la création d'un organe d'autoréglementation de la magistrature. Ces mesures sont essentielles pour mettre en place un appareil judiciaire indépendant. Aucun effort ne devrait être épargné pour s'assurer qu'il y aura des suites à ces grandes initiatives, car elles contribueront grandement à instaurer un sain climat juridique en Ukraine.

Deuxièmement, le rythme des réformes fiscales a été lent, au mieux, le projet de loi fiscale traînant en longueur au Parlement. On estime qu'il est important de faire avancer davantage la réforme fiscale pour assainir le climat des affaires et limiter la taille de l'économie au noir de l'Ukraine. On a demandé également la réforme de l'Administration fiscale de l'État de façon à favoriser la transparence et à atténuer l'agressivité dont font preuve les percepteurs et inspecteurs. Cette administration semble être la moins appréciée des institutions de l'Ukraine.

Troisièmement, la bureaucratie du gouvernement ukrainien continue de fonctionner à peu près de la même façon qu'à l'époque soviétique. Il faut notamment prendre des mesures pour abaisser le nombre de fonctionnaires qui doivent intervenir pour l'enregistrement et l'exploitation d'une entreprise.

Quatrièmement, un important défi pour les décideurs consiste à diversifier l'économie en dehors de l'industrie lourde. Malheureusement, la restructuration de l'industrie demeure limitée à cause des intérêts bureaucratiques et économiques acquis et de l'incapacité des dirigeants politiques et du monde des affaires de dégager un consensus sur la nécessité de changements.

Cinquièmement, le système bancaire de l'Ukraine en reste à un stade à peu près embryonnaire. Il est sous-capitalisé et faible, et il ne répond pas aux besoins même les plus élémentaires des Ukrainiens. Les faiblesses du système tendent à entraver la recherche de nouveaux capitaux d'investissement, à ralentir la privatisation et à restreindre l'investissement étranger. Il faut de toute urgence une loi efficace pour permettre à la banque centrale de régler le cas des banques problèmes et d'appliquer les plans de redressement.

Enfin, l'Ukraine possède un sol incroyablement riche pour la production agricole et elle a des agriculteurs qui, généralement, ont beaucoup d'expérience. Un problème clé, en dehors du tarissement de certains marchés d'exportation et de pénuries de carburant, d'équipement et d'engrais, est que les réformes agricoles ont été à peu près totalement absentes. Le gouvernement

de l'Ukraine commence seulement à réformer son secteur agricole. Il entend réformer le régime foncier, améliorer la distribution des titres fonciers et mettre en place des institutions pour encadrer le marché.

LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE ET DE SÉCURITÉ DE L'UKRAINE

La meilleure description qu'on puisse donner de la politique étrangère est de dire qu'elle est tournée vers l'Ouest, mais dirigée vers l'Est. De fortes influences attirent l'Ukraine vers l'Ouest. Il s'agit du sentiment national ukrainien, allié à la crainte d'une domination russe, du patrimoine galicien d'Ukraine, de l'importante diaspora ukrainienne – plus particulièrement dans les États du nouveau monde, soit le Canada, les États-Unis et l'Australie, et de la volonté d'attirer des investissements occidentaux et de se joindre à ses voisins européens.

En ce qui concerne les facteurs de l'attrait vers l'Est, il faut mentionner les liens entre l'est de l'Ukraine et l'infrastructure économique de la Russie. Les deux pays ont eu une seule économie intégrée pendant de nombreuses années et des liens économiques étroits subsistent encore de nos jours.

Il y a eu à quelques reprises des déclarations soulignant les difficultés et les défis qui attendent l'Ukraine, soit sa position géopolitique par rapport à la Russie, sa grande voisine sur son flanc est; la Moldovie et le Bélarus, ses deux voisins incertains; et ses voisins européens. Tout en gérant sa politique intérieure, sa restructuration et son identité, l'Ukraine choisit prudemment l'orientation de sa politique extérieure. En deux mots, l'Ukraine avance prudemment entre ces intérêts, parfois contradictoires. Le Comité souligne les observations d'Andrew Witer qui, faisant allusion à une déclaration du Président Kouchma sur l'orientation de la politique étrangère de l'Ukraine, nous a déclaré : « L'orientation stratégique de l'Ukraine est déterminée par sa situation géopolitique ainsi que par ses traditions historiques et culturelles, qui définissent de toute évidence notre État comme un État européen. »

Une annonce faite par l'Ukraine en mai 2002 au sujet de ses relations futures avec l'OTAN mérite aussi d'être soulignée. Après avoir quelques années de collaboration et de partenariat avec l'OTAN, le Conseil national de défense et de la sécurité de l'Ukraine (présidé par le Président Kouchma) a annoncé l'intention du pays d'élaborer une stratégie à long terme pour adhérer à l'OTAN. C'était la première fois que le Président Kouchma faisait une déclaration aussi définitive au sujet de l'OTAN et de la sécurité de l'Ukraine. Cela faisait certainement suite à l'annonce du Conseil OTAN-Russie et à l'attitude de coopération de la Russie envers l'OTAN. Il est encore trop tôt pour voir comment tout ceci va se jouer, mais cette déclaration semble indiquer une légère réorientation vers l'Ouest de la politique étrangère et de la sécurité de l'Ukraine.

A. Les relations entre l'Ukraine et la Russie

Dans la politique étrangère générale et les questions de sécurité, l'Ukraine et la Russie ont eu récemment des relations pragmatiques fructueuses. L'Ukraine a renoncé à son arsenal nucléaire contre des garanties de la Russie en matière de sécurité. En outre, les problèmes de la Crimée et de la flotte de la mer Noire n'empoisonnent plus les relations comme autrefois. Les Présidents Kravtchouk et Kouchma ont eu de bonnes relations officielles et personnelles avec Boris Eltsine, ce qui a donné le ton aux relations qui existent maintenant entre les Présidents Kouchma et Poutine. Comme on l'a signalé plus haut à propos de la politique étrangère russe dans la région,

l'intégration soviétique a également forcé la Russie postsoviétique à jouer un rôle de premier plan dans la gestion des affaires de la CEI.

Le Président Poutine a cherché à resserrer les relations avec Kiev, notamment lors d'un sommet qui a réuni les deux dirigeants en février 2001⁹³. Fait important, une grande partie de la réunion a porté sur le rétablissement de liens entre les structures économiques des deux pays. Les dirigeants ont pris l'engagement d'une coopération économique et technique plus étroite, comprenant notamment une production conjointe dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'armement et de l'énergie. L'Ukraine a également accepté de se rebrancher sur le réseau énergétique de la Russie.

L'énergie est un facteur clé. En effet, l'Ukraine dépend largement voire complètement de l'énergie russe – notamment le gaz naturel – tant pour les besoins des consommateurs que pour ceux de l'industrie. On ne saurait sous-estimer le rôle de l'Ukraine en ce qui concerne l'acheminement et l'achat de l'énergie russe. D'après Larry Black, l'Ukraine achète l'énergie de la Russie, que celle-ci voudrait exporter vers l'Ouest aux prix mondiaux. Lorne Cutler a dit que l'Ukraine n'avait pas payé une partie importante de ses factures de gaz⁹⁴. Comme il lui est possible de contourner l'Ukraine et de passer par la Pologne, la Russie a une position de négociation très solide, selon Sergei Plekhanov.

Le Comité a appris que les oligarques russes et ukrainiens se respectent mutuellement dans les relations bilatérales. Des entreprises russes investissent massivement dans les secteurs énergétique et industriel de l'Ukraine. La nomination de Viktor Tchernomyrdine au poste d'ambassadeur en Ukraine symbolise la nature, l'importance et le sérieux des relations. L'ambassadeur Tchernomyrdine est président de Gazprom – le monopole russe géant du gaz – et ancien Premier Ministre de la Russie.

Les témoins ne s'entendent pas du tout sur les objectifs ultimes de la Russie concernant l'Ukraine. Selon Bohdan Klid, la Russie souhaite faire de l'Ukraine un État client, comme solution à court terme. Les politiques ukrainiens se fieraient par conséquent à Moscou pour faire approuver leurs politiques, la perspective à long terme étant une nouvelle union entre les deux pays. Chose certaine, pour un État qui est enfin parvenu à son indépendance, la perspective de perdre une partie importante de sa souveraineté au profit d'un puissant voisin a de quoi inquiéter.

Dans les deux pays, des éléments envisagent un regroupement des territoires slaves, une réunification des républiques slaves de l'Union soviétique : Russie, Ukraine, Moldavie, Bélarus

⁹³ Le sommet a eu lieu à Dniepropetrovsk, apparemment par crainte de protestations dans les rues, s'il avait eu lieu à Kiev.

⁹⁴ Au départ, les relations russo-ukrainiennes ont été tendues pour cette raison. Au début des années 1990, la Russie s'est servie de la dépendance énergétique de l'Ukraine d'une manière qui peut s'interpréter comme une contrainte, dans les désaccords entre les deux pays. L'alignement des prix de l'énergie sur les cours mondiaux a aggravé le problème : la Russie réclamaient le paiement des produits énergétiques à des prix que l'Ukraine ne voulait ni ne pouvait payer. Malheureusement, cela a établi le ton du débat sur ce que la Russie attend de l'Ukraine.

et peut-être le Kazakhstan. Toutefois, ce n'est l'opinion majoritaire ni dans les élites ni dans les masses, sauf peut-être au Bélarus, et, comme Larry Black l'a signalé, ceux qui sont en faveur du panslavisme ne sont pas connus pour leur grande logique. L'idée a acquis un du crédit de temps à autre, lorsque certains politiques ont utilisé des structures panslaves pour s'isoler des politiques intérieures⁹⁵.

Gene Fischel, du Département d'État américain, a fait écho à certaines de ces préoccupations. Il a notamment signalé que la nomination de M. Tchernomyrdine trahissait probablement la volonté de la Russie de contrôler l'Ukraine. D'autres témoins ont une interprétation moins radicale des intentions de la Russie. David Marples a dit au Comité que l'attitude de la Russie à l'égard de l'Ukraine n'était pas celle d'un prédateur. L'intérêt de la Russie à l'égard de l'Ukraine est normal, vu les réalités de la sécurité et de l'économie et la dynamique interne de la politique contemporaine russe. Fergal O'Reilly estime que les intérêts de la Russie découlent d'un calcul fondé sur des intérêts commerciaux.

Enfin, d'après Plekhanov, ce ne sont pas tant la profondeur ni la vigueur des relations qui comptent que ses assises :

Si la Russie et l'Ukraine se rapprochent sur les bases d'une politique autoritaire, ce ne sera pas une bonne chose. Il faut que les deux grandes nations slaves soient des démocraties amies. Des relations plus étroites entre la Russie et l'Ukraine vont-elles amener le développement de la démocratie et d'une économie de marché plus forte? Cela reste à voir. C'est possible.

Il n'est pas bon que le Président ukrainien, aux abois ces derniers mois, ait pu trouver refuge dans les bras du Kremlin. De nombreuses forces démocratiques ukrainiennes n'ont pas apprécié de voir la Russie venir en aide à un dirigeant ayant apparemment commis de graves erreurs. Ce type de situation devrait nous inquiéter.

B. L'Ukraine et l'Ouest

En matière de sécurité, l'Ukraine a signé le Partenariat pour la paix (PPP) avec l'OTAN et les deux ont également une charte de partenariat distinct. Le Canada joue un rôle de premier plan dans ce partenariat pour tous les secteurs et conseils de l'OTAN. Bien que l'opinion publique ukrainienne ne soit pas immuable et qu'elle se détourne parfois de l'OTAN pour favoriser une plus grande coopération avec la Russie et la CEI, l'attitude de l'Ukraine avec l'OTAN a changé radicalement.

⁹⁵

L'exemple le plus évident est l'union politique du Bélarus et de la Russie qu'ont signée les Présidents Lukashenko et Eltsine. C'est un secret de polichinelle que le Président Lukashenko aspire à faire carrière dans la politique russe et souhaite une union avec la Russie. Eltsine cherchait probablement à se trouver un lieu où il pouvait se mettre à l'abri des risques de destitution. David Marples a expliqué au Comité que Vladimir Poutine s'intéressait probablement plus au Bélarus qu'à l'Ukraine en ce moment.

Reste à voir comment cela influera tant sur l'opinion publique ukrainienne que sur les accords de sécurité à long terme que l'Ukraine privilégiera. Qu'il nous suffise de dire que les besoins militaires officiels de l'Ukraine sont relativement modestes pour l'instant, comme nous l'a appris David Marples. Effectivement, les craintes de l'Ukraine pour sa sécurité militaire sont minimales à l'ère de l'après-Guerre froide.

L'Ukraine a plutôt contribué à l'effort multilatéral en envoyant des casques bleus, en participant à des manœuvres militaires de l'OTAN et en adhérant au programme Partenariat pour la paix. Elle continue de coopérer avec la Russie pour les affaires de défense d'intérêt commun. Certes, les événements du 11 septembre 2001, la nécessité de coopérer aux stratégies contre le terrorisme, le coup de barre donné par la Russie à sa politique de défense et l'expansion prévue de l'OTAN vers l'Est semblent fournir à l'Ukraine de nouvelles occasions de se doter d'une politique de défense et de sécurité plus stable et cohérente. Ce serait le moment opportun pour le Canada de faire le nécessaire afin que l'OTAN, qui semble prête à s'étendre et à établir de nouvelles relations avec la Russie, prenne en considération la situation géopolitique de l'Ukraine. Compte tenu de la relation particulière entre le Canada et l'Ukraine pour l'exécution du programme Partenariat pour la paix, le Comité recommande :

Les Ukrainiens ont toujours été ambivalents au sujet de l'OTAN, mais ils semblent avoir une perception constamment plus favorable du rôle de l'Europe et de ses rapports avec l'Ukraine. Cependant, l'Union européenne (UE) s'est aliénée l'Ukraine, notamment en décidant d'adopter un calendrier et des règles internes qui ne laissent aucune souplesse pour répondre aux besoins des Ukrainiens. Pour accéder au marché européen, sans même parler de l'adhésion à l'acquis communautaire, il faut permettre l'entrée des importations concurrentielles de l'Europe et s'adapter à la complexité de la réglementation européenne et des exportations subventionnées. Entre temps, les travailleurs ukrainiens migrants et le commerce de l'Ukraine avec d'autres États de l'Europe centrale qui sont ou deviendront membres de l'UE ont été touchés. Quant aux droits de la personne, Bohdan Klid estime que l'Ukraine considère l'Union européenne et le Conseil de l'Europe comme hypocrites, car ils traitent l'Ukraine beaucoup plus durement que d'autres États postsoviétiques.

C. L'autre option de l'Ukraine : Le GUOAM

L'Ukraine a tenté de mettre ses intérêts en équilibre. Elle a déjà consenti des efforts considérables dans le Groupe GUOAM (Géorgie, Ukraine, Ouzbékistan, Azerbaïdjan et Moldavie). Au cœur de cette initiative se trouve le développement de la coopération régionale par des couloirs de transport – c'est-à-dire des oléoducs. Le Groupe a proposé un projet de gazoduc qui transporterait le gaz naturel par l'Ukraine et la Pologne jusqu'en Europe de l'Ouest. Il aspire à bâtir une région qui serait liée à l'Europe et à l'Asie et en ferait partie intégrante, au lieu que cette région devienne une zone oubliée.

Ce que recherche l'Ukraine, ce n'est pas seulement le développement économique et l'infrastructure régionale, mais aussi de devenir le lien européen avec l'Eurasie. Bohdan Klid a soutenu que l'Ukraine était pour l'Europe centrale et l'Europe de l'Est la meilleure solution en ce qui concerne le pétrole et le gaz naturel. L'Ukraine a achevé en 1999 un important oléoduc qui

pourrait rejoindre l'Asie centrale en passant par la Géorgie. Selon lui, l'Ouest devrait appuyer cette option, de préférence à un itinéraire qui passerait par la Turquie et la mer Noire. L'Ukraine a négocié avec la Pologne pour devenir un point de passage vers l'Europe pour le gaz naturel également. D'autres témoins ont signalé le potentiel du GUOAM pour répondre aux besoins en énergie de l'Ouest.

LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE DU CANADA

Il existe une relation de longue date fondée sur des points communs et des liens familiaux entre le Canada et l'Ukraine. L'Ouest canadien et l'Ukraine ont tous deux été les greniers du monde. Cet élément commun est demeuré une constante tout au long de l'ère soviétique, lorsque l'aide et les relations du Canada dans le domaine agricole s'adressaient principalement à la République socialiste soviétique d'Ukraine. Après l'effondrement de l'Union soviétique, ce secteur continue de receler un énorme potentiel. Un autre point commun, encore plus marqué aujourd'hui, est que nous devons chacun traiter avec un puissant voisin à l'échelle mondiale. Cette situation peut générer une vision commune des relations entre États au sein d'un système international fondé sur des règles et dans le cadre de négociations et structures bilatérales et multilatérales. Enfin, nous partageons des liens familiaux : il y a un million de Canadiens d'ascendance ukrainienne. Pour de nombreux Canadiens, l'Ukraine est une patrie : les Ukrainiens sont des cousins, des oncles et des tantes, des grands-parents, des sœurs et des frères. Bon nombre de nos politiques témoignent de la volonté du Canada de veiller à ce que les familles ne soient pas désunies par les affaires de l'État.

En 1991, alors que le Canada célébrait le 100^e anniversaire de l'arrivée des colons ukrainiens au Canada, le gouvernement fédéral a été le premier pays occidental à reconnaître officiellement l'Ukraine comme un État indépendant. Depuis, comme l'a dit M. Eugene Czolij, président du Congrès des Ukrainiens canadiens, le Canada a eu pour politique d'encourager et de soutenir les attitudes réformistes en faveur d'un nouvel État démocratique, notamment en signant, le 5 décembre 2001, une déclaration conjointe sur le maintien et le renforcement des relations spéciales qui existent entre le Canada et l'Ukraine. Un passage de cette déclaration stipule « que la garantie de l'existence et de l'intégrité territoriale d'une Ukraine indépendante, prospère et souveraine est dans l'intérêt fondamental du Canada et de la communauté internationale tout entière ».

M. Czolij a ensuite déclaré que le Sénat devait réaffirmer son appui de principe et que « cette déclaration n'est pas une simple affirmation de principe, elle vise à souligner une fois de plus tous les avantages que les Canadiens tirent du rôle joué par le Canada au plan international. Votre comité a en fait ici l'occasion d'expliquer à la population canadienne que l'aide apportée au Canada par l'Ukraine ne doit pas être perçue comme une aumône mais plutôt comme un investissement stratégique en vue de l'avenir. »

Le Comité estime que cette approche stratégique pour aider l'Ukraine intéresse fondamentalement le Canada, puisque la stabilité et la sécurité de l'Ukraine contribueraient non seulement à la paix et à la stabilité dans le monde, mais créeraient un climat propice au commerce et à l'investissement. Cette approche est conforme à la politique étrangère déclarée du Canada. En conséquence, le Comité recommande :

Recommandation n° 12

Que le Canada continue de soutenir les efforts pour créer une Ukraine indépendante, prospère, souveraine, démocratique et axée sur les réformes, en agissant à la fois multilatéralement, bilatéralement et à l'OTAN.

A. Aider à l'effort de réforme

Le Canada continue de soutenir le développement de l'Ukraine. Depuis l'accession à l'indépendance de celle-ci, en 1991, le Canada a fourni une aide technique d'une valeur de 228 millions de dollars pour appuyer la transition du pays vers une économie de marché, promouvoir le développement de la démocratie et du bon gouvernement et accroître les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux. Cette année, le Canada a engagé 19 millions de dollars dans le financement de l'aide technique assurée par l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Ce niveau de soutien est le plus important de tous les programmes prévus pour l'Europe centrale et l'Europe de l'Est.

Le Comité a entendu bien des témoins au sujet de la manière d'optimiser l'engagement du Canada en Ukraine. James Jacuta a exposé plusieurs priorités pour le développement de l'Ukraine : amélioration de l'efficacité et de la gouvernance de l'administration publique, fusion des structures bureaucratiques et administratives à tous les niveaux, modernisation du cadre juridique sans compromettre la stabilité actuelle, garantie du droit de propriété, encouragement de la participation des citoyens par l'entremise des ONG et mise en place de mécanismes ouverts et transparents pour la société civile.

Bohdan Klid a expliqué au Comité que le Canada devrait employer une stratégie d'assistance cohérente et bien coordonnée, prévoyant des engagements à long terme. Cette stratégie devrait être axée sur la réforme économique et l'aide aux efforts d'édification de la nation et de l'État.

L'ACDI soutiendrait probablement qu'elle s'est déjà engagée dans cette voie. M. Daniel a informé le Comité que l'ACDI mettait nettement l'accent sur un certain nombre d'éléments clés du processus de réforme : la poursuite de la transition entre une économie dirigée et une économie de marché, la mise en place d'institutions politiques efficaces et l'émergence d'une solide société civile. L'Agence est particulièrement active dans ses efforts en vue de combattre la corruption, d'améliorer l'administration publique, de réformer le judiciaire et d'établir un cadre propice à l'émergence d'une économie de marché.

Quelques témoins ont toutefois signalé qu'ils s'inquiétaient de la constance des programmes de l'ACDI. D'après Ostep Hawaleshka, la modification de la structure des programmes et des priorités de gestion de l'ACDI a entraîné des interruptions à répétition des projets devant être réalisés en Ukraine. Il a nommé à ce propos un programme qui, selon lui, est le projet phare par excellence, celui visant le Centre des sciences et de la technologie de l'Ukraine. M. Hawaleshka croit que, comme il s'agit d'un projet multilatéral dont le Canada n'est que l'un des partenaires,

même s'il y joue un rôle clef, ce projet n'a pas subi les modifications unilatérales des décisions administratives, ce qui lui a permis de réussir.

Le Canada a montré sa capacité et son désir l'aider l'Ukraine dans sa transition. En continuant de jeter des bases solides de confiance et d'influence réciproque, le Canada doit saisir toutes les occasions de développer des possibilités de contribuer à la réforme de l'Ukraine. Cela dit, il faut reconnaître que cet appui doit être fourni à long terme et de manière cohérente. Le Comité recommande donc :

Recommandation N° 13

Que le gouvernement du Canada applique pour l'Ukraine une stratégie d'assistance cohérente et bien coordonnée qui comprendrait des engagements à long terme focalisant sur la réforme économique de même que sur l'établissement d'un État et d'une nation ukrainiens.

Le Canada participe à un important programme de lutte contre la corruption chez les fonctionnaires ukrainiens. Des fonctionnaires du MAECI ont informé le Comité que l'ACDI avait joint ses efforts à ceux de la Banque mondiale pour réaliser un projet de 2 millions de dollars qui vise à améliorer la qualité globale de la gestion publique. On nous a dit également qu'on pouvait accomplir beaucoup dans ce domaine grâce au processus d'accession à l'OMC, pour élaborer un cadre législatif.

Parmi les autres contributions importantes, notons une aide aux scientifiques ainsi qu'une assistance et des conseils dans le domaine de l'agriculture. Ainsi, des gens d'affaires canadiens ont tenté de promouvoir les pratiques agricoles canadiennes en Ukraine et d'y encourager la privatisation de ce secteur. Vu les témoignages entendus au Comité sur le rôle important que joue le secteur scientifique en Ukraine et sur les opportunités vitales que l'Ukraine offre au Canada sur le plan de la coopération scientifique et technologique, le Comité recommande :

Recommandation N° 15

Que le Canada étoffe le rôle qu'il joue en fournissant à l'Ukraine une assistance technique, en accordant plus d'importance aux partenariats bilatéraux à long terme qui exploitent le potentiel scientifique et technologique ukrainien.

Enfin, le soutien dans les domaines de l'énergie, de l'environnement et de la sécurité nucléaire a été un élément central de l'aide canadienne. Le plus important, c'est que le Canada a été, au sein du G8, l'un des principaux instigateurs du projet de renforcement du sarcophage qui entoure les restes de l'unité 4, détruite, à la centrale nucléaire de Tchernobyl. Ce «plan d'investissement pour le sarcophage de Tchernobyl» est administré par la Banque européenne pour la reconstruction et le développement, et il est financé par des donateurs du G8 et d'autres pays qui

n'en sont pas membres. Le Canada a promis 50 millions de dollars pour ce projet, qui devrait s'achever d'ici 2008.

B. Les liens économiques entre le Canada et l'Ukraine

Les relations économiques entre le Canada et l'Ukraine peuvent sans doute être qualifiées de marginales, si on les compare à l'énormité du potentiel. En 2001, le commerce bilatéral entre les deux pays n'a totalisé que 81 millions de dollars, une baisse par rapport aux 148 millions de dollars de l'année précédente. L'Ukraine a certainement enregistré un excédent commercial, elle qui exporte surtout de l'acier au Canada. Les entreprises canadiennes n'envisagent qu'avec prudence, on peut le comprendre, d'exploiter les débouchés commerciaux sur le marché ukrainien.

En 2000, les investissements du Canada en Ukraine s'élevaient à 80 millions de dollars, et ils étaient concentrés dans les secteurs du pétrole, du gaz et du verre. Parmi les sociétés en cause, notons la Northland Power, qui participe au projet Darnitsia, et Nadra Resources, qui met en valeur le potentiel pétrolier et gazier de l'Ukraine. Il serait possible de faire plus, si le climat s'améliorait pour les investissements étrangers et si on mettait en place un système juridique plus efficace pour faire respecter les contrats commerciaux.

Roman Petryshyn a rappelé au Comité qu'en dépit de ses problèmes, l'Ukraine demeure à l'avant-plan dans des domaines technologiques de pointe : l'aérospatiale et la céramique par exemple. L'Ukraine est une mine de ressources humaines et d'infrastructures qui pourrait aisément être exploitée au profit des deux pays.

Le gouvernement du Canada tente d'améliorer l'accès au marché ukrainien et d'élargir les relations économiques bilatérales à la faveur des négociations sur l'adhésion de l'Ukraine à l'OMC et au moyen de la Commission économique intergouvernementale Canada-Ukraine (CEI). Comme il est membre du groupe de travail de l'OMC sur la demande d'adhésion de l'Ukraine, le Canada continue de travailler sur un certain nombre de questions pertinentes : accès au marché; procédures douanières; normes et autres obstacles techniques au commerce; protection de la propriété intellectuelle. Le but visé est de cerner les politiques gouvernementales de l'Ukraine dont la suppression pourrait stimuler les échanges commerciaux et les investissements bilatéraux. Le Canada continuera également de réclamer une plus grande transparence dans l'élaboration des politiques ukrainiennes, grâce au processus d'adhésion à l'OMC.

La procédure de l'OMC comprend également des négociations bilatérales sur l'accès aux marchés. Dans ces négociations, le Canada cherche à obtenir des droits tarifaires plus faibles et l'élimination de barrières non tarifaires sur des produits dont les perspectives d'exportation sont bonnes. Le Canada veut également des engagements de l'Ukraine dans des domaines clés du secteur des services, comme les télécommunications et les services financiers.

Pour sa part, la CEI est conçue pour permettre au gouvernement fédéral et aux gens d'affaires canadiens de déceler les mesures concrètes du gouvernement ukrainien qui entravent les relations économiques et de faire part des préoccupations du Canada aux ministres ukrainiens haut placés et aux représentants du monde des affaires ukrainien. Parmi les principaux problèmes à étudier, notons la fiscalité, les normes et l'application discrétionnaire des règlements.

Enfin, malgré tous ses efforts et une ligne de crédit de 20 millions de dollars américains, Exportation et développement Canada (EDC) n'a pas été en mesure d'accorder des prêts au cours des cinq dernières années. Ce sont les procédures internes de l'Ukraine pour utiliser le crédit qui semblent faire obstacle.

Recommandation n° 16

Que le gouvernement du Canada entame immédiatement des pourparlers avec le gouvernement de l'Ukraine pour connaître les obstacles précis à l'utilisation par l'Ukraine de la ligne de crédit d'Exportation et développement Canada et qu'il établisse ensuite un mécanisme permettant de les surmonter.

C. Le Canada et l'Ukraine : Le lien spécial

Au cours des travaux du Comité sur l'Ukraine, quelques témoins ont évoqué un « lien spécial ». Ce lien spécial qui unit le Canada et l'Ukraine tient à beaucoup de choses. Premièrement, l'immigration des Ukrainiens au Canada à partir du début des années 1890 a formé au pays une communauté qui compte environ un million de Canadiens d'origine ukrainienne. Les contacts avec l'Ukraine demeurent importants. D'après les témoignages, l'ambassade d'Ukraine a délivré de 40 000 à 50 000 visas à des Canadiens en 2001.

Les deux sociétés ont eu des affinités particulières et des contacts privilégiés, même à l'ère soviétique, à cause de la place que l'agriculture occupait chez elles. La réputation du Canada et le rôle qu'il a joué dans l'édification d'une nouvelle société incorporant de nombreuses cultures sont connus en Ukraine. Enfin, les Ukrainiens savent pertinemment que le Canada est un des protagonistes sur la scène internationale.

Le Comité a demandé à des représentants de la communauté canado-ukrainienne de définir ce lien bilatéral. Un aspect crucial de ce lien, c'est le rôle joué par une foule de contacts officieux, en dehors des gouvernements, nés des interactions entre des groupes de la société civile – par exemple des agriculteurs –, des réunions de familles et des investissements des PME. Lorsque des Ukrainiens rencontrent des Canadiens d'origine ukrainienne, ils retiennent surtout l'image de la réussite.

Aujourd'hui, lorsque les visiteurs venus d'Ukraine arrivent au Canada, ils sont royalement accueillis. Ils constatent le degré de réussite. Tout le monde est mieux instruit. Les enfants peuvent aller à l'université. Ils ont leur place au sein

du gouvernement dans un pays comme le Canada. Il y a des Ukrainiens au Sénat et dans les autres institutions gouvernementales. Il y a des premiers ministres provinciaux. C'est une source d'inspiration pour les Ukrainiens restés en Ukraine. (Walter Makowecki)

La deuxième facette de ce lien, comme l'a fait remarquer Andrew Witer, c'est que les Ukrainiens font confiance aux Canadiens. Cette confiance se traduit par la capacité des Canadiens à donner un coup de main, à concevoir et à réaliser des projets utiles. Une telle efficacité ressort particulièrement dans les secteurs prioritaires de l'éducation, de l'administration publique et de l'assistance technique : la « corbeille » gouvernance et société civile des programmes canadiens. Les Ukrainiens sont instruits et fiers, nous a-t-on dit, et il est plus facile d'accepter les conseils de quelqu'un dont on se sent plus proche :

Toutes les sociétés ont un certain nombre de valeurs qu'elles chérissent. L'un des grands idéaux de l'Ukraine, c'est la connaissance. (...) (L'éducation) c'est profondément enraciné dans les mentalités ukrainiennes. Des possibilités de formation de ce type peuvent être offertes aux Ukrainiens par le Canada et ce n'est pas toujours facile parce que les Ukrainiens sont un peuple très fier. Les Américains ont des difficultés sur ce plan, mais pas les Canadiens. (Andrew Witer)

Comme les Ukrainiens attachent énormément d'importance à l'éducation et à son rôle dans la société et dans le développement, que le Canada a un accès privilégié et un rôle particulier à jouer pour aider l'Ukraine à bâtir ses programmes éducatifs, que l'éducation joue un rôle important dans les priorités déjà établies telles l'édification d'une nation et les sciences et la technologie, le Comité recommande :

Recommandation n° 17

Que le Canada prenne l'initiative d'un programme de transfert des connaissances comportant des échanges d'étudiants, des bourses et des programmes de travail.

La troisième facette de ce lien, c'est la possibilité qu'il ajoute un élément susceptible de fausser les calculs officiels. En effet, il se pourrait que des investissements et des interactions considérables entre le Canada et l'Ukraine ne figurent pas dans les chiffres officiels :

On mesure les gros investissements effectués au sein des grandes entreprises à concurrence de montants élevés, mais on oublie les millions de dollars que déversent en Ukraine les familles ukrainiennes installées dans le monde entier. Il ne s'agit pas ensuite de ressortir de l'argent. Il s'agit ici de personnes qui montent une quincaillerie, une usine de fabrication de crème glacée, une confiserie, etc. Il y a finalement des milliers d'entreprises de ce genre qui démarrent et qui sont financées par des Ukrainiens habitant au Canada, aux

États-Unis, en Europe et dans d'autres parties du monde. Ce type d'investissement n'est pas comptabilisé. C'est peut-être la raison pour laquelle on a enregistré en Ukraine une augmentation de 13 p. 100 des petites entreprises alors que l'année dernière, en Russie, le nombre de créations de petites entreprises a diminué de 2 p. 100. Cela s'explique peut-être par le fait que ces investissements ne sont pas comptabilisés. (Andrew Witer)

Ces dimensions de la relation entre le Canada et l'Ukraine peuvent se répercuter sur le suivi et le développement des programmes pour l'Ukraine. C'est pourquoi des Canadiens-Ukrainiens et sans doute d'autres qui s'occupent des affaires canado-ukrainiennes ont demandé des informations nécessaires à la coordination et au ciblage des programmes, ainsi qu'à l'exploitation des contacts actuels et des expériences antérieures. C'est pourquoi le Comité recommande :

Recommandation n° 18

Que trois bases de données soient créées et placées sur Internet, à la disposition de toute personne intéressée

- **Une base de données de l'expertise canado-ukrainienne apte à influencer sur l'aide canadienne à l'Ukraine.**
- **Une base de données de tous les projets d'aide en cours de réalisation entre le Canada et l'Ukraine, qu'ils soient menés par des gouvernements, des ONG, des organisations privées ou de simples citoyens.**
- **Une base de données des organisations canado-ukrainiennes qui pourraient participer à des projets d'aide en Ukraine.**

On a fait grand cas des avantages que l'Ukraine tire de ce lien spécial, mais on a beaucoup moins parlé du bénéfice direct qu'en retire le Canada. Les témoins ont certainement laissé entendre que la situation privilégiée du Canada devrait aider les personnes physiques et morales du Canada qui cherchent à faire des affaires avec l'Ukraine. Toutefois, des témoins ont aussi expliqué au Comité que bien d'autres pays (européens par exemple) avaient en Ukraine une foule de ressortissants qui mettent d'autres avantages sur le tapis, notamment l'adhésion à l'UE ou une somme considérable en aide monétaire et en investissement (Ostap Hawaleshka). Nous en avons conclu que la bienveillance canadienne doit se doubler d'atouts plus tangibles.

En apportant une aide efficace au programme technique, le Canada sert ses priorités pour l'Ukraine : la démocratisation et la réforme économique. Cela nous profite indirectement en aidant à stabiliser l'Ukraine qui est une région stratégique de la planète et un voisin à la fois de la Russie et de l'OTAN.

Un autre facteur qui mérite l'attention du Comité est l'immigration. Des témoins et d'autres sources ont indiqué que le Canada devrait réexaminer ses pratiques actuelles en matière d'immigration et de visa à l'égard de l'Ukraine.

Les observations faites ci-dessus au sujet de la politique d'immigration canadienne dans le chapitre sur la Russie s'appliquent également à l'Ukraine. Avec une forte concentration de Canadiens d'ascendance ukrainienne qui ont été privés de la réunification de leur famille ou qui n'ont pas eu accès à l'Ukraine durant la période soviétique, il semblerait opportun et souhaitable que ce groupe de la population canadienne ait les mêmes possibilités et le même accès que d'autres ont eu au Canada. Par conséquent, le Comité recommande :

Recommandation n° 19

Que le gouvernement fédéral prenne les mesures nécessaires pour qu'une capacité efficace soit établie en Ukraine afin de répondre rapidement aux demandes d'immigration et de visa. Une attention particulière devrait être consacrée à la réunification des familles.

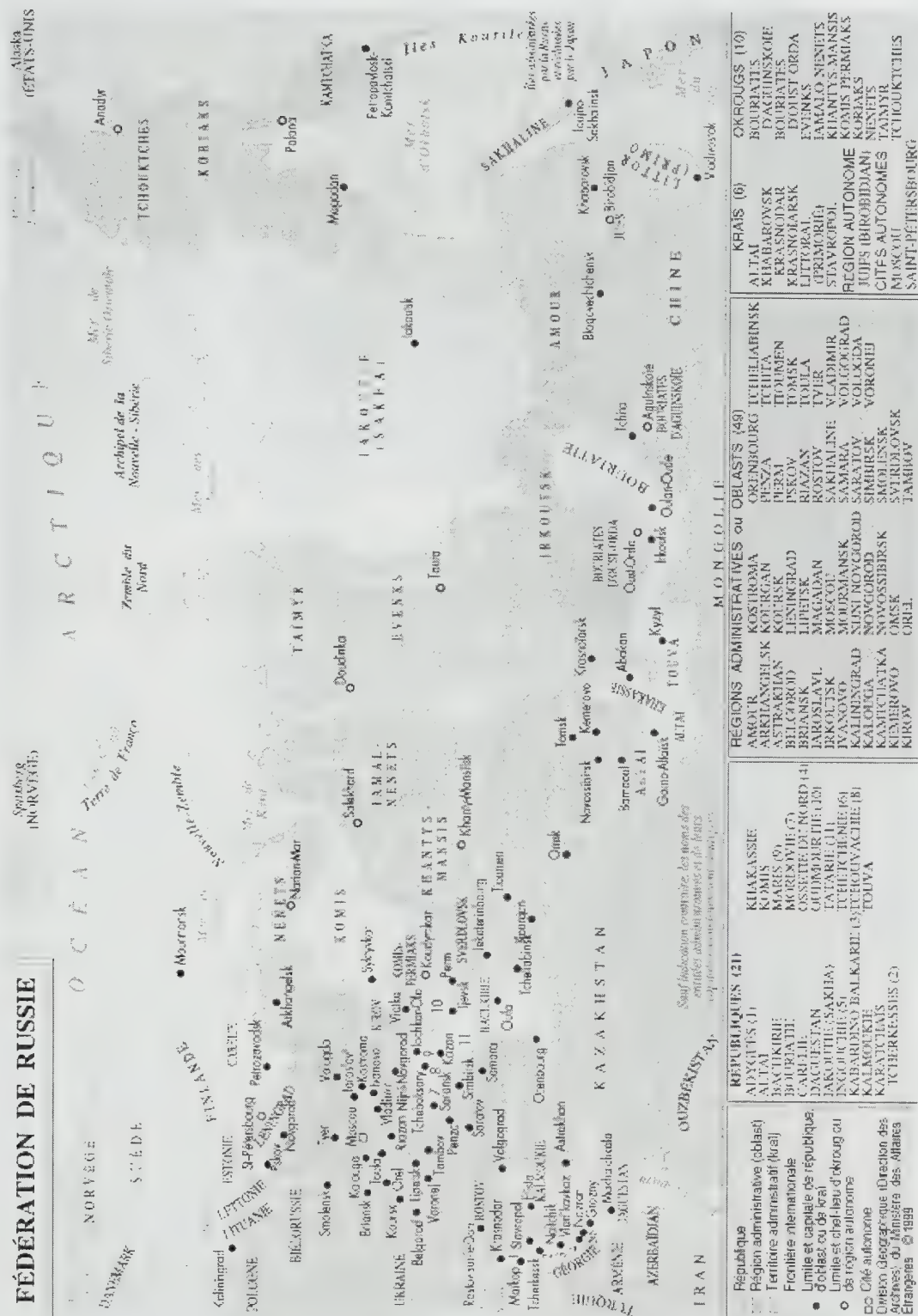
Pourtant, certains membres du Comité indiquent que l'ensemble des relations canado-ukrainiennes ne devrait pas se fonder uniquement sur le nombre de Canadiens d'ascendance ukrainienne. Pour arriver vraiment à une relation pleine et entière avec l'Ukraine, celle-ci doit être basée, comme l'ont fait remarquer quelques témoins, sur une Ukraine qui a réalisé son potentiel de puissance moyenne, un État ayant des intérêts communs dans les forums multilatéraux et bilatéraux, et dans les institutions internationales telles que les Nations Unies, l'OTAN, l'OMC et le Conseil de l'Europe. En conséquence, le Comité recommande :

Recommandation n° 20

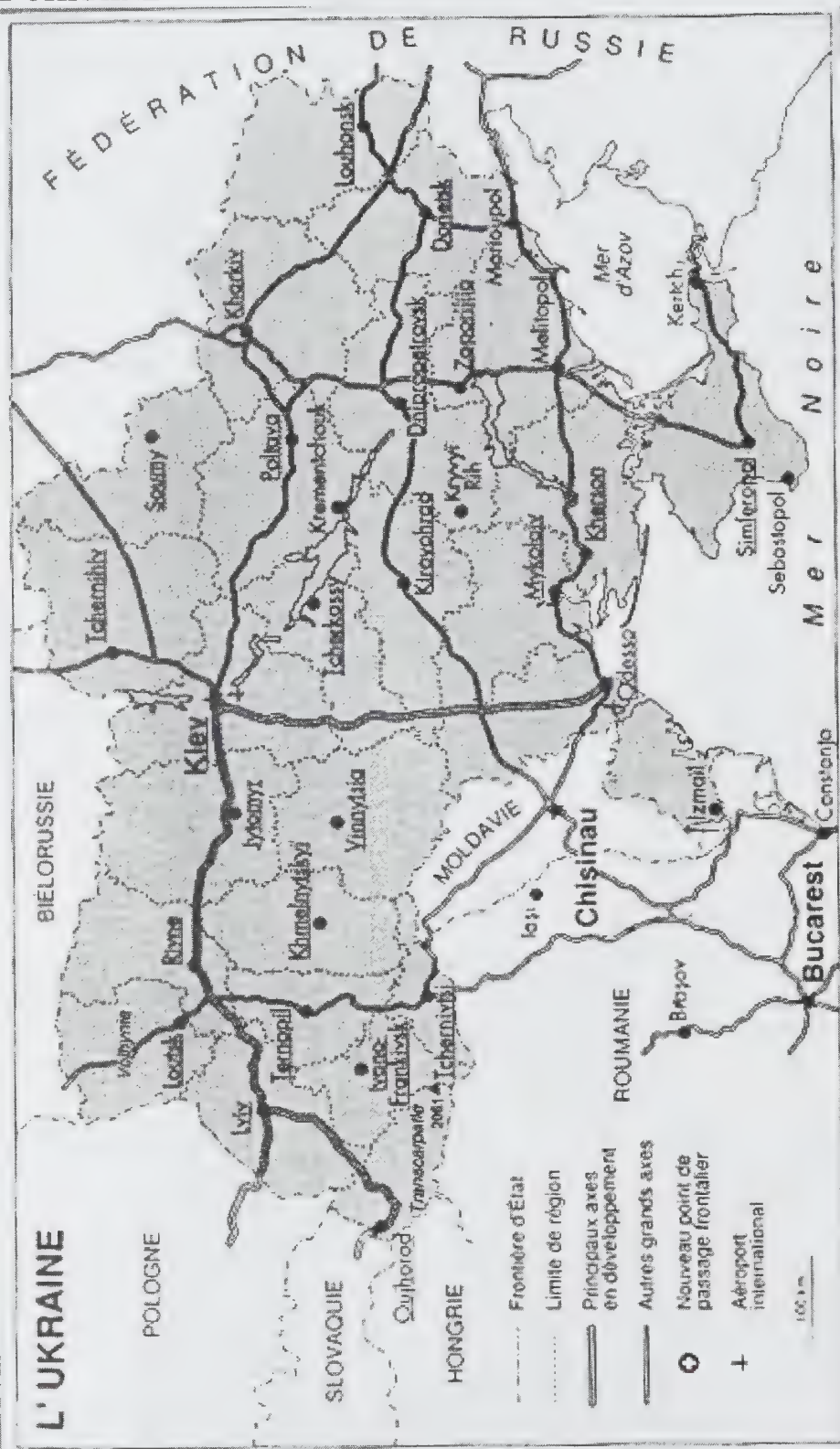
Que, tout en notant que le lien spécial entre le Canada et l'Ukraine reste important, le Canada élargisse sa politique étrangère à l'endroit de l'Ukraine afin de tenir compte de toutes les facettes et de tout le potentiel de ce pays.

LA RUSSIE

SH



L'UKRAINE



ANNEXE B : ARTICLES DE LA CONSTITUTION RUSSE RELATIFS À LA RÉPARTITION FÉDÉRALE-RÉGIONALE DES POUVOIRS ET AUX POUVOIRS DU PRÉSIDENT RUSSE

Chapitre 3. La Fédération de Russie

Article 65

1. Existent au sein de la Fédération de Russie les sujets de la Fédération de Russie :

la République des Adygeï (Adygeï), la République de l'Altaï, la République du Bachkortostan, la République de Bouriatie, la République du Daghestan, la République de Ingouche, la République Kabardino-Balkare, la République de Kalmoukie, la République Karatchaïevo-Tcherkesse, la République de Carélie, la République des Komi, la République de Mariï-El, la République de Mordovie, la République de Sakha (Iakoutie), la République d'Ossétie du Nord - Alania, la République du Tatarstan (Tatarstan), la République de Touva, la République d'Oudmourtie, la République Khakasse, la République Tchetchène, la République Tchouvache;

le territoire de l'Altaï, le territoire de Krasnodar, le territoire de Krasnoïarsk, le territoire de Primorié, le territoire de Stavropol, le territoire de Khabarovsk;

la région d'Amour, la région d'Arkhangelsk, la région d'Astrakhan, la région de Belgorod, la région de Briansk, la région de Vladimir, la région de Volgograd, la région de Vologda, la région de Voronej, la région d'Ivanovo, la région d'Irkoutsk, la région de Kaliningrad, la région de Kalouga, la région du Kamtchatka, la région de Kémérov, la région de Kirov, la région de Kostroma, la région de Kourgan, la région de Koursk, la région de Léninegrad, la région de Lipetsk, la région de Magadan, la région de Moscou, la région de Mourmansk, la région de Nijni-Novgorod, la région de Novgorod, la région de Novossibirsk, la région d'Omsk, la région d'Orenbourg, la région d'Orel, la région de Penza, la région de Perm, la région de Pskov, la région de Rostov, la région de Riazan, la région de Samara, la région de Saratov, la région de Sakhaline, la région de Sverdlovsk, la région de Smolensk, la région de Tambov, la région de Tver, la région de Tomsk, la région de Toul, la région de Tioumen, la région de d'Oulianovsk, la région de Tchéliabinsk, la région de Tchita, la région de d'Iaroslavl;

Moscou, Saint-Pétersbourg - villes d'importance fédérale;

la région autonome juive;

le district autonome Bouriate d'Aguïnskoï, le district autonome Komi-Permiak, le district autonome des Koriaks, le district autonome des Nenets, le district autonome de Taimyr (des Dolgano-Nénets), le district autonome Bouriate d'Oust-

Orda, le district autonome des Khanty-Mansi, le district autonome des Tchuktches, le district autonome des Evenks, le district autonome des lamalo-Nénets.

2. L'admission dans la Fédération de Russie et la formation d'un nouveau sujet au sein de cette dernière s'effectuent selon la procédure fixée par la loi constitutionnelle fédérale.

Article 66

1. Le statut de la république est fixé par la Constitution de la Fédération de Russie et la Constitution de la république.
2. Le statut du territoire, de la région, de la ville d'importance fédérale, de la région autonome, du district autonome est fixé par la Constitution de la Fédération de Russie et par le statut du territoire, de la région, de la ville d'importance fédérale, de la région autonome, du district autonome adopté par l'organe législatif (représentatif) du sujet concerné de la Fédération de Russie.
3. La loi fédérale sur la région autonome, le district autonome peut être adoptée sur proposition des organes législatifs et exécutifs de la région autonome, du district autonome.
4. Les relations des districts autonomes faisant partie d'un territoire ou d'une région, peuvent être réglementées par la loi fédérale et par l'accord entre les organes du pouvoir d'État du district autonome et, respectivement, les organes du pouvoir d'État du territoire et de la région.
5. Le statut du sujet de la Fédération de Russie peut être modifié par accord mutuel de la Fédération de Russie et du sujet de la Fédération de Russie conformément à la loi constitutionnelle fédérale.

Article 67

1. Le territoire de la Fédération de Russie comprend les territoires de ses sujets, les eaux intérieures et la mer territoriale, l'espace aérien au-dessus d'eux.
2. La Fédération de Russie possède les droits souverains et exerce sa juridiction sur le plateau continental et la zone économique exclusive de la Fédération de Russie selon les modalités fixées par la loi fédérale et les normes du droit international.
3. Les frontières entre les sujets de la Fédération de Russie peuvent être modifiées avec leur accord mutuel.

Article 68

1. La langue officielle de la Fédération de Russie sur l'ensemble du territoire est le russe.

2. Les républiques ont le droit d'établir leurs langues officielles. Dans les organes du pouvoir d'État et les organes de l'auto-administration locale, les établissements d'État de la république, elles sont utilisées parallèlement à la langue officielle.
3. La Fédération de Russie garantit à tous ses peuples le droit au maintien de la langue maternelle, l'établissement de conditions permettant son étude et son développement.

Article 69

La Fédération de Russie garantit les droits des peuples autochtones peu nombreux, conformément aux principes et normes universellement reconnus du droit international et aux traités internationaux de la Fédération de Russie.

Article 70

1. Le drapeau d'État, les armoiries et l'hymne de la Fédération de Russie, leur description et la procédure de leur utilisation officielle sont fixés par la loi constitutionnelle fédérale.
2. La capitale de la Fédération de Russie est la ville de Moscou. Le statut de la capitale est établi par la loi fédérale.

Article 71

Relèvent de la compétence de la Fédération de Russie:

- a) l'adoption et la modification de la Constitution de la Fédération de Russie et des lois fédérales, le contrôle de leur respect;
- b) la structure fédérale et le territoire de la Fédération de Russie;
- c) la réglementation et la protection des droits et libertés de l'homme et du citoyen, la citoyenneté dans la Fédération de Russie; la réglementation et la protection des droits des minorités nationales;
- d) l'établissement du système des organes fédéraux des pouvoirs législatif, exécutif et judiciaire, des modalités de leur organisation et de leur fonctionnement; la formation des organes d'État fédéraux;
- e) la propriété fédérale d'État et son administration;
- f) l'établissement des fondements de la politique fédérale et les programmes fédéraux dans le domaine du développement d'État, économique, écologique, social, culturel et national dans la Fédération de Russie;
- g) l'établissement des fondements juridiques du marché unique; la réglementation financière, des changes, du crédit, douanière, l'émission monétaire, les fondements de la politique des prix; les services économiques fédéraux, y compris les banques fédérales;
- h) le budget fédéral; les impôts et taxes fédéraux; les fonds fédéraux de développement régional;

- i) les systèmes énergétiques fédéraux, l'énergie nucléaire, les matières fissiles; le transport, les voies de communication, l'information et les télécommunications fédérales; les activités spatiales;
- j) la politique extérieure et les relations internationales de la Fédération de Russie, les traités internationaux de la Fédération de Russie; les problèmes de la guerre et de la paix;
- k) les relations économiques extérieures de la Fédération de Russie;
- l) la défense et la sécurité; les industries de défense; la fixation de la procédure de vente et d'achat d'armes, de munitions, d'équipements militaires et des autres biens militaires; la production de substances toxiques, de stupéfiants et les modalités de leur utilisation;
- m) la définition du statut et la protection de la frontière d'État, de la mer territoriale, de l'espace aérien, de la zone économique exclusive et du plateau continental de la Fédération de Russie;
- n) l'organisation judiciaire; la Prokuratura; la législation pénale, de procédure pénale et pénitentiaire; l'amnistie et la grâce; la législation civile, de procédure civile et de procédure d'arbitrage; la réglementation juridique de la propriété intellectuelle;
- o) le droit fédéral des conflits de lois;
- p) le service météorologique, les normes et étalons, le système métrique et la mesure du temps; la géodésie et la cartographie; la dénomination des entités géographiques; la statistique et la comptabilité officielles;
- q) les décorations d'État et les titres honorifiques de la Fédération de Russie;
- r) la fonction publique fédérale.

Article 72

1. Relèvent de la compétence conjointe de la Fédération de Russie et des sujets de la Fédération de Russie:
 - a) la garantie de la conformité des Constitutions et des lois des républiques, des statuts, des lois et autres actes juridiques normatifs des territoires, régions, villes d'importance fédérale, de la région autonome, des districts autonomes à la Constitution de la Fédération de Russie et aux lois fédérales;
 - b) la protection des droits et libertés de l'homme et du citoyen, la protection des droits des minorités nationales; la garantie de la légalité, de l'ordre juridique et de la sécurité publique; le régime des zones frontalières;
 - c) les problèmes de possession, de jouissance et de disposition de la terre, du sous-sol, des eaux et des autres ressources naturelles;
 - d) la délimitation de la propriété d'État;
 - e) l'exploitation de la nature; la protection de l'environnement et la garantie de la sécurité écologique; les sites naturels spécialement protégés; la protection des monuments historiques et culturels;
 - f) les questions générales de l'éducation, de l'enseignement, de la science, de la culture, de la culture physique et du sport;
 - g) la coordination des questions de santé; la protection de la famille, de la maternité, de la paternité et de l'enfance; la protection sociale, y compris la sécurité sociale;

- h) l'organisation de mesures de lutte contre les catastrophes, les calamités naturelles, les épidémies, l'élimination de leurs conséquences;
- i) l'établissement des principes généraux de l'imposition et de la taxation dans la Fédération de Russie;
- j) la législation administrative, de procédure administrative, du travail, de la famille, du logement; la législation foncière, sur l'eau, les forêts; la législation sur le sous-sol, sur la protection de l'environnement;
- k) les cadres des organes judiciaires et du maintien de l'ordre; le barreau, le notariat;
- l) la protection du milieu d'habitation habituel et du milieu de vie traditionnel des communautés ethniques peu nombreuses;
- m) l'établissement des principes généraux d'organisation du système des organes du pouvoir d'État et de l'autoadministration locale;
- n) la coordination des rapports internationaux et économiques extérieurs des sujets de la Fédération de Russie, l'exécution des traités internationaux de la Fédération de Russie.

2. Les dispositions du présent article s'appliquent dans une mesure égale à la république, au territoire, à la région, à la ville d'importance fédérale, à la région autonome, au district autonome.

Article 73

En dehors des limites de la compétence de la Fédération de Russie et des attributions de la Fédération de Russie dans les domaines de compétence conjointe de la Fédération de Russie et des sujets de la Fédération de Russie, les sujets de la Fédération de Russie possèdent la plénitude du pouvoir d'État.

Article 74

1. L'établissement de frontières douanières, de droits et taxes et de quelque autre obstacle que ce soit à la libre circulation des biens, services et moyens financiers est interdit sur le territoire de la Fédération de Russie.
2. Des restrictions à la circulation des biens et services peuvent être introduites conformément à la loi fédérale, en cas de nécessité d'assurer la sécurité, de protéger la vie et la santé des personnes, de protéger la nature et le patrimoine culturel.

Article 75

1. L'unité monétaire dans la Fédération de Russie est le rouble. L'émission monétaire est effectuée exclusivement par la Banque centrale de la Fédération de Russie. L'introduction et l'émission d'autres monnaies dans la Fédération de Russie sont interdites.

2. La protection et la garantie de la stabilité du rouble est la fonction essentielle de la Banque centrale de la Fédération de Russie, qu'elle exerce indépendamment des autres organes du pouvoir d'État.
3. Le système des impôts perçus au profit du budget fédéral et les principes généraux d'imposition et de taxation dans la Fédération de Russie sont établis par la loi fédérale.
4. Les emprunts d'État sont émis selon la procédure fixée par la loi fédérale et souscrits sur la base du volontariat.

Article 76

1. Dans les domaines de compétence de la Fédération de Russie sont adoptées des lois constitutionnelles fédérales et des lois fédérales, ayant effet direct sur l'ensemble du territoire de la Fédération de Russie.
2. Dans les domaines de compétence conjointe de la Fédération de Russie et des sujets de la Fédération de Russie sont adoptées des lois fédérales et des lois et autres actes juridiques normatifs des sujets de la Fédération de Russie pris en conformité avec elles.
3. Les lois fédérales ne peuvent être contraires aux lois constitutionnelles fédérales.
4. En dehors des limites de la compétence de la Fédération de Russie, de la compétence conjointe de la Fédération de Russie et des sujets de la Fédération de Russie, les républiques, les territoires, les régions, les villes d'importance fédérale, la région autonome et les districts autonomes exercent leur propre réglementation juridique, y compris l'adoption de lois et d'autres actes juridiques normatifs.
5. Les lois et autres actes juridiques normatifs des sujets de la Fédération de Russie ne peuvent être contraires aux lois fédérales adoptées en conformité avec les paragraphes un et deux du présent article. En cas de contradiction entre une loi fédérale et un autre acte adopté dans la Fédération de Russie, la loi fédérale prévaut.
6. En cas de contradiction entre la loi fédérale et l'acte juridique normatif du sujet de la Fédération de Russie, adopté en conformité avec le paragraphe quatre du présent article, l'acte juridique normatif du sujet de la Fédération de Russie prévaut.

Article 77

1. Le système des organes du pouvoir d'État des républiques, des territoires, des régions, des villes d'importance fédérale, de la région autonome, des districts autonomes sont établis par les sujets de la Fédération de Russie de façon autonome conformément aux fondements de l'ordre constitutionnel de la Fédération de Russie et aux principes généraux d'organisation des organes représentatifs et exécutifs du pouvoir d'État fixés par la loi fédérale.

2. Dans les limites de la compétence de la Fédération de Russie et des attributions de la Fédération de Russie dans les domaines de compétence conjointe de la Fédération de Russie et des sujets de la Fédération de Russie, les organes fédéraux du pouvoir exécutif et les organes du pouvoir exécutif des sujets de la Fédération de Russie forment un système unique du pouvoir exécutif dans la Fédération de Russie.

Article 78

1. Les organes fédéraux du pouvoir exécutif pour l'exercice de leurs attributions peuvent créer des organes territoriaux et nommer les fonctionnaires correspondants.
2. Les organes fédéraux du pouvoir exécutif en accord avec les organes du pouvoir exécutif des sujets de la Fédération de Russie peuvent leur transférer l'exercice d'une partie de leurs attributions, si cela n'est pas contraire à la Constitution de la Fédération de Russie et aux lois fédérales.
3. Les organes du pouvoir exécutif des sujets de la Fédération de Russie en accord avec les organes fédéraux du pouvoir exécutif peuvent leur transférer l'exercice d'une partie de leurs attributions.
4. Le Président de la Fédération de Russie et le Gouvernement de la Fédération de Russie assurent, conformément à la Constitution de la Fédération de Russie, l'exercice des attributions du pouvoir d'État fédéral sur l'ensemble du territoire de la Fédération de Russie.

Article 79

La Fédération de Russie peut participer aux unions interétatiques et leur transférer une partie de ses attributions conformément aux traités correspondants, si cela n'entraîne pas une limitation des droits et libertés de l'homme et du citoyen et n'est pas contraire aux fondements de l'ordre constitutionnel de la Fédération de Russie.

Chapitre 4. Le Président de la Fédération de Russie

Article 80

1. Le Président de la Fédération de Russie est le chef de l'État.
2. Le Président est le garant de la Constitution de la Fédération de Russie et des droits et libertés de l'homme et du citoyen. Conformément aux modalités établies par la Constitution de la Fédération de Russie, il prend des mesures pour protéger la souveraineté de la Fédération de Russie, son indépendance et l'intégrité de l'État, assure le fonctionnement concerté et la collaboration des organes du pouvoir d'État.
3. Le Président de la Fédération de Russie, conformément à la Constitution de la Fédération de Russie et aux lois fédérales, détermine les orientations fondamentales de la politique intérieure et extérieure de l'État.
4. Le Président de la Fédération de Russie en qualité de chef de l'État représente la Fédération de Russie à l'intérieur du pays et dans les relations internationales.

Article 81

1. Le Président de la Fédération de Russie est élu pour quatre ans par les citoyens de la Fédération de Russie sur la base du suffrage universel, égal et direct, au scrutin secret.
2. Peut être élu Président de la Fédération de Russie tout citoyen de la Fédération de Russie âgé d'au moins 35 ans, ayant une résidence permanente dans la Fédération de Russie d'au moins 10 ans.
3. Une même personne ne peut exercer la fonction de Président de la Fédération de Russie plus de deux mandats consécutifs.
4. La procédure de l'élection du Président de la Fédération de Russie est fixée par la loi fédérale.

Article 82

1. Lors de son entrée en fonctions, le Président de la Fédération de Russie prête au peuple le serment suivant:

« Je jure dans l'exercice des attributions de Président de Russie, de respecter et de protéger les droits et libertés de l'homme et du citoyen, de respecter et défendre la Constitution de la Fédération de Russie, de défendre la souveraineté et l'indépendance, la sécurité et l'intégrité de l'État, de servir fidèlement le peuple ».
2. Le serment est prêté solennellement en présence des membres du Conseil de la Fédération, des députés à la Douma d'État et des juges de la Cour constitutionnelle de la Fédération de Russie.

Article 83

Le Président de la Fédération de Russie:

- a) nomme avec l'accord de la Douma d'État le Président du Gouvernement de la Fédération de Russie;
- b) a le droit de présider les séances du Gouvernement de la Fédération de Russie;
- c) prend la décision relative à la démission du Gouvernement de la Fédération de Russie;
- d) présente à la Douma d'État une candidature pour la nomination à la fonction de Président de la Banque centrale de la Fédération de Russie; propose à la Douma d'État de relever de ses fonctions le Président de la Banque centrale de la Fédération de Russie;
- e) sur proposition du Président du Gouvernement de la Fédération de Russie, nomme aux fonctions de vice-présidents du Gouvernement et de ministres fédéraux et met fin à ces fonctions;
- f) présente au Conseil de la Fédération les candidatures à la nomination aux fonctions de juges à la Cour Constitutionnelle de la Fédération de Russie, à la Cour suprême de la Fédération de Russie, à la Cour supérieure d'arbitrage de la Fédération de Russie, ainsi que la candidature du Procureur général de la Fédération de Russie; présente au Conseil de la Fédération la proposition de mettre fin aux fonctions du Procureur général de Russie; nomme les juges des autres tribunaux fédéraux;
- g) forme et préside le Conseil de sécurité de la Fédération de Russie, dont le statut est fixé par la loi fédérale;
- h) approuve la doctrine militaire de la Fédération de Russie;
- i) forme l'Administration du Président de la Fédération de Russie;
- j) nomme les représentants plénipotentiaires du Président de la Fédération de Russie et met fin à leurs fonctions;
- k) nomme et met fin aux fonctions du Haut commandement des Forces armées de la Fédération de Russie;

- l) nomme et rappelle, après consultation des comités et commissions des chambres de l'Assemblée fédérale, les représentants diplomatiques de la Fédération de Russie auprès des États étrangers et des organisations internationales.

Article 84

Le Président de la Fédération de Russie:

- a) décide de la date de l'élection à la Douma d'État conformément à la Constitution de la Fédération de Russie et à la loi fédérale;
- b) dissout la Douma d'État dans les cas et selon la procédure prévus par la Constitution de la Fédération de Russie;
- c) décide de l'organisation du référendum selon la procédure fixée par la loi constitutionnelle fédérale;
- d) soumet des projets de lois à la Douma d'État;
- e) signe et promulgue les lois fédérales;
- f) adresse à l'Assemblée fédérale des messages annuels sur la situation dans le pays et sur les orientations fondamentales de la politique intérieure et extérieure de l'État.

Article 85

1. Le Président de la Fédération de Russie peut recourir à des procédures de conciliation pour régler les litiges entre les organes du pouvoir d'État de la Fédération de Russie et les organes du pouvoir d'État des sujets de la Fédération de Russie, ainsi qu'entre les organes du pouvoir d'État des sujets de la Fédération de Russie. En cas de persistance du désaccord, il a le droit de soumettre le litige à l'examen du tribunal compétent.
2. Au cas où des actes des organes du pouvoir exécutif des sujets de la Fédération de Russie sont contraires à la Constitution de la Fédération de Russie et aux lois fédérales, aux obligations internationales de la Fédération de Russie ou violent les droits et libertés de l'homme et du citoyen, le Président de la Fédération de Russie a le droit d'en suspendre l'effet jusqu'à la décision du tribunal compétent.

Article 86

Le Président de la Fédération de Russie:

- a) exerce la direction de la politique extérieure de la Fédération de Russie;
- b) négocie et signe les traités internationaux de la Fédération de Russie;
- c) signe les instruments de ratification;
- d) reçoit les lettres de créance et de rappel des représentants diplomatiques accrédités près de lui.

Article 87

1. Le Président de la Fédération de Russie est le Commandant en chef suprême des Forces armées de la Fédération de Russie.
2. En cas d'agression contre la Fédération de Russie ou de menace directe d'agression, le Président introduit sur le territoire de la Fédération de Russie ou dans certaines de ses localités l'état de siège et en informe immédiatement le Conseil de la Fédération et la Douma d'État.
3. Le régime de l'état de siège est fixé par la loi fédérale constitutionnelle.

Article 88

Le Président de la Fédération de Russie, dans les circonstances et selon les modalités prévues par la loi constitutionnelle fédérale, introduit l'état d'urgence sur tout le territoire de la Fédération de Russie ou dans certaines de ses localités et en informe immédiatement le Conseil de la Fédération et la Douma d'État.

Article 89

Le Président de la Fédération de Russie:

- a) règle les questions de la citoyenneté de la Fédération de Russie et de l'octroi du droit d'asile politique;
- b) décerne les décorations d'État de la Fédération de Russie, attribue les titres honorifiques de la Fédération de Russie, les grades militaires supérieurs et les titres spéciaux supérieurs;
- c) accorde la grâce.

Article 90

1. Le Président de la Fédération de Russie adopte des décrets et des ordonnances.
2. Les décrets et ordonnances du Président de la Fédération de Russie sont obligatoires sur l'ensemble du territoire de la Fédération de Russie.
3. Les décrets et ordonnances du Président de la Fédération de Russie ne doivent pas être contraires à la Constitution de la Fédération de Russie et aux lois fédérales.

Article 91

Le Président de la Fédération de Russie bénéficie de l'inviolabilité.

Article 92

1. Le Président de la Fédération de Russie entre en fonction dès le moment de sa prestation de serment et cesse d'exercer ses fonctions à l'expiration de son mandat, au moment de la prestation de serment du Président de la Fédération de Russie nouvellement élu.
2. Le Président de la Fédération de Russie cesse d'exercer ses attributions avant terme en cas de démission, d'incapacité permanente pour raison de santé d'exercer les attributions qui lui incombent, ou de destitution. Dans ce cas, l'élection du Président doit avoir lieu au plus tard trois mois à compter de la cessation anticipée de son mandat.
3. Dans tous les cas où le Président de la Fédération de Russie n'est pas en état d'exercer ses obligations, le Président du Gouvernement de la Fédération de Russie les exerce temporairement. Le Président de la Fédération de Russie par intérim n'a pas le droit de dissoudre la Douma d'État, de décider d'un référendum ni de proposer d'amender et de réviser les dispositions de la Constitution de la Fédération de Russie.

Article 93

1. Le Président de la Fédération de Russie ne peut être destitué par le Conseil de la Fédération que sur la base de l'accusation, présentée par la Douma d'État, de haute trahison ou d'une autre infraction grave, confirmée par l'avis de la Cour suprême sur l'existence dans les actes du Président des critères de l'infraction et de l'avis de la Cour constitutionnelle de la Fédération de Russie sur le respect de la procédure fixée pour la mise en accusation.
2. La décision de la Douma d'État sur la mise en accusation et la décision du Conseil de la Fédération sur la destitution du Président doivent être prises par les deux tiers des voix de l'ensemble des membres dans chacune des chambres, à l'initiative d'au moins un tiers des députés à la Douma d'État et après conclusions d'une commission spéciale formée par la Douma d'État.
3. La décision du Conseil de la Fédération sur la destitution du Président de la Fédération de Russie doit être prise au plus tard trois mois après la mise en accusation du Président par la Douma d'État. Si, dans ce délai, il n'est pas adopté de décision par le Conseil de la Fédération, l'accusation contre le Président est considérée comme rejetée.

Chapitre 8. L'autoadministration Locale

Article 130

1. L'autoadministration locale en Fédération de Russie assure le règlement par la population, de façon autonome, des questions d'importance locale de possession, de jouissance et de disposition de la propriété municipale.

2. L'autoadministration locale est exercée par les citoyens par la voie du référendum, des élections, des autres formes d'expression directe de la volonté, par les organes élus et les autres organes de l'autoadministration locale.

Article 131

1. L'autoadministration locale est exercée dans les villes, les agglomérations rurales et les autres territoires en tenant des traditions historiques et autres traditions locales. La structure des organes de autoadministration locale est fixée par la population de façon autonome.
2. La modification des limites des territoires dans lesquels s'exerce l'autoadministration locale est permise en tenant compte de l'opinion de la population des territoires concernés.

Article 132

1. Les organes de l'autoadministration locale administrent la propriété municipale, élaborent, approuvent et exécutent le budget local, établissent les impôts et taxes locaux, assurent le maintien de l'ordre public et règlent les autres questions d'importance locale de façon autonome.
2. Les organes de l'autoadministration locale peuvent recevoir par la loi des attributions d'État déterminées avec transfert des moyens matériels et financiers nécessaires à leur exercice. La réalisation des attributions transférées est soumise au contrôle de l'État.

Article 133

L'autoadministration locale dans la Fédération de Russie est garantie par le droit à la protection judiciaire, à la compensation des dépenses supplémentaires résultant des décisions prises par les organes du pouvoir d'État, l'interdiction de limiter les droits de l'autoadministration locale fixés par la Constitution de la Fédération de Russie et la loi fédérale.

ANNEXE C : RUSSIE – RÉSULTATS DES ÉLECTIONS PARLEMENTAIRES

Parti	1999		
	Liste		
	Votes (%)	Sièges	Sièges DMU(a)
Choix de la Russie	s.o.	s.o.	s.o.
Parti libéral démocratique (b) (LDPR)	5,98	17	0
Parti communiste (CPRF)	24,29	67	47
Parti agraire (APR)	s.o.	s.o.	0
Iabloko	5,93	16	5
Notre patrie est la Russie (OHR)	1,19	0	8
Parti des femmes de Russie	2,04	0	0
Parti de l'unité et de l'entente russes	s.o.	s.o.	s.o.
Parti démocratique de Russie	s.o.	s.o.	s.o.
Unité	23,32	64	9
La Patrie – Toute la Russie	13,33	37	29
Union des forces de droite	8,52	24	5
Autres	12,1	0	9
Indépendants	s.o.	s.o.	112
Reporté	s.o.	1	1

Parti	1995		
	Liste		
	Votes (%)	Sièges	Sièges DMU(a)
Choix de la Russie	3,9	0	9
Parti libéral démocratique (b) (LDPR)	11,2	50	1
Parti communiste (CPRF)	22,3	99	58
Parti agraire (APR)	3,8	0	20
Iabloko	6,9	31	14
Notre patrie est la Russie (OHR)	10,1	45	10
Parti des femmes de Russie	4,6	0	3
Parti de l'unité et de l'entente russes	0,4	0	1
Parti démocratique de Russie	s.o.	s.o.	0
Unité	s.o.	s.o.	s.o.
La Patrie – Toute la Russie	s.o.	s.o.	s.o.
Union des forces de droite	s.o.	s.o.	s.o.
Autres	34,0	0	31
Indépendants	s.o.	s.o.	78
Reporté	s.o.	0	s.o.

(a) District à mandat unique

(b) Sur les bulletins de vote de 1999, se lisait Bloc de Zhirinovsky.

Parti	1993		
	Liste		
	Votes (%)	Sièges	Sièges DMU(a)
Choix de la Russie	15,5	40	30
Parti libéral démocratique (b) (LDPR)	22,9	59	5
Parti communiste (CPRF)	12,4	32	16
Parti agraire (APR)	8,0	21	12
Iabloko	7,9	20	3
Notre patrie est la Russie (OHR)	s.o.	s.o.	s.o.
Parti des femmes de Russie	8,1	21	
Parti de l'unité et de l'entente russes	6,8	18	1
Parti démocratique de Russie	5,5	14	1
Unité	s.o.	s.o.	s.o.
La Patrie – Toute la Russie	s.o.	s.o.	s.o.
Union des forces de droite	s.o.	s.o.	s.o.
Autres	16,2	0	8
Indépendants	s.o.	s.o.	141
Reporté	s.o.	s.o.	6

Nota : Le total des votes par parti peut ne pas égaler 100 en raison des bulletins rejetés ou des votes « contre tous ».

Les chiffres pour les sièges remportés ne correspondent pas à la taille des partis dans le texte, en raison de l'affiliation des candidats indépendants à d'autres partis après les élections et du « prêt » de députés entre les partis alliés.

Source : Commission électorale

ANNEXE D : RUSSIE – STRUCTURE ÉCONOMIQUE – INDICATEURS ANNUELS

	1999	2000(a)	2001(a)
PIB aux prix du marché (b) (en milliards de roubles)	4 767	7 302	9 041
PIB (en milliards de US\$)	193,6	259,6	310,0
Croissance réelle du PIB (%)	5,4	9,0	5,0
Inflation des prix à la consommation (moyenne; %)	85,7	20,8	21,6
Population (en millions)	146,0	145,2	144,5
Exportations FAB (en millions de \$US)	75 666	105 565	103 042
Importations FAB (en millions de \$US)	-39 537	-44 862	-53 390
Solde des paiements courants (en millions de \$US)	24 731	46 317	34 236(c)
Réserves en monnaies étrangères, autres que l'or (en millions de \$US)	8 457	24 264	32 542
Dette extérieure totale (en milliards de \$US)	173,9	161,4(c)	155,7(c)
Ratio du service de la dette, payé (%)	13,0	10,9(c)	15,6(c)
Taux de change (moyenne; rouble : \$US)	24,62	28,13	29,17

	1997	1998
PIB aux prix du marché (b) (en milliards de roubles)	2 522	2 741
PIB (en milliards de \$US)	436,0	282,4
Croissance réelle du PIB (%)	0,9	-4,9
Inflation des prix à la consommation (moyenne; %)	14,6	27,7
Population (en millions)	147,1	146,5
Exportations FAB (en millions de \$US)	89 008	74 883
Importations FAB (en millions de \$US)	-71 982	-58 014
Solde des paiements courants (en millions de \$US)	2 061	683
Réserves en monnaies étrangères, autres que l'or (en millions de \$US)	12 895	7 801
Dette extérieure totale (en milliards de \$US)	127,7	177,7
Ratio du service de la dette, payé (%)	6,4	11,9
Taux de change (moyenne; Rb : \$US)	5,78	9,71

- (a) Réel
- (b) PIB calculé à partir de la production
- (c) Estimations tirées de l'*Economist Intelligence Unit*
- (d) Comprend des variations statistiques entre la production et les dépenses

Le 8 mars 2002 : 31,07 roubles : 1 \$US

Origines du PIB en 2001(c)	% du total
Agriculture	7,2
Industrie	38,6
Services	54,2
Total	100,0

Éléments du PIB en 2001	% du total
Consommation du secteur privé	50,9
Consommation du secteur public	14,3
Augmentation des stocks	4,3
Investissement en capital fixe	17,8
Exportations nettes de marchandises et services	13,0
Total	100,0(d)

Principales exportations en 2000	% du total
Carburant et énergie	54,0
Métaux	17,0
Machinerie, matériel de transport	8,9
Produits chimiques	5,6
Total (inclus les autres)	100,0

- (e) Réel
- (f) PIB calculé à partir de la production
- (g) Estimations tirées de l'*Economist Intelligence Unit*
- (h) Comprend des variations statistiques entre la production et les dépenses

Source : *Economist Intelligence Unit* (EIU), 2002.

ANNEXE E : UKRAINE – STRUCTURE ÉCONOMIQUE – INDICATEURS ANNUELS

	1997	1998	1999	2000	2001(a)
PIB aux prix du marché (en milliards de hrivna)	93,3	102,5	127,1	173,0	209,3
GDP (en milliards de \$US)	50,1	41,8	30,8	31,8	39,0
Croissance réelle du PIB (%)	-3,0	-1,9	-0,2	5,9	9,1(b)
Inflation des prix à la consommation (moyenne; %)	15,9	10,6	22,7	28,2	12,0(b)
Population (en millions)	50,9	50,5	50,1	49,6	49,3
Exportations FAB (en millions de \$US)	15 418	13 699	13 189	15 722	17 091(b)
Importations FAB (en millions de \$US)	-19 623	-16 283	-12 945	-14 943	-16 893(b)
Solde des paiements courants (en millions de \$US)	-1 335	-1 296	1 658	1 481	1 402(b)
Réserves de monnaies étrangères, autres que l'or (en millions de \$US)	2 341,1	761,3	1 046,4	1 352,7	2 955,4(b)
Dette extérieure total (en milliards de \$US)	11,1	13,1	14,1	12,5(a)	11,7
Ratio du service de la dette, payé (%)	6,6	11,4	16,3	16,0(a)	8,5
Taux de change (moyenne) hrivna : 1 \$US	1,86	2,45	4,13	5,44	5,37(b)

5 avril 2001 : 5,3276 hrivna : 1 \$US

Origines du PIB en 1999	% du total	Éléments du PIB en 1999	% du total
Agriculture	12,8	Consommation du secteur privé	60,2
Industrie	38,4	Consommation du secteur public	19,0
Services	48,8	Investissements nets fixes	19,9
Total	100,0	Augmentation des stocks	-0,1
		Exportations nettes	1,1
		Total	100,0

Principales exportations en 2001	% du total	Principales importations en 2001	% du total
Métaux non précieux	41,3	Carburant et énergie, y compris le minéral	42,6
Machinerie, équipement	13,9	Machinerie, équipement	19,8
Aliments, boissons, produits Agricultures	11,2	Produits chimiques	7,1
Produits chimiques	9,1	Aliments, boissons, produits agricoles	7,1

(a) Estimations tirées de l'*Economist Intelligence Unit*.

(b) Réel

Principales destinations des exportations en 2001	% du total	Principaux lieux d'origine des importations en 2001	% du total
Russie	22,6	Russie	36,9
Turquie	6,2	Turkménistan	10,5
Italie	5,1	Allemagne	8,7
Allemagne	4,4	Kazakhstan	4,2

(c) Estimations tirées de l'*Economist Intelligence Unit*.

(d) Réel

(Source : *Economist Intelligence Unit (EIU)*, 2002)

ANNEXE F : TÉMOINS

Deuxième Session, trente-sixième Législature

- Le 17 mars 2000 *Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international :*
Jim Wright, Directeur général, direction générale pour l'Europe centrale,
de l'Est et du Sud;
Chris Alexander, Directeur adjoint, Russie, Direction de l'Europe de l'Est.
- Le 7 juin, 2000 *Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international :*
Jim Wright, Directeur général, direction générale pour l'Europe centrale,
de l'Est et du Sud;
Ann Collins, Directrice, Direction pour l'Europe de l'Est;
Robert Brooks, Directeur adjoint (Asie centrale, Bélarus, Caucase,
Moldavie et Ukraine).

Première Session, trente-septième Législature

- Le 13 mars 2001 *De l'Institut des études européennes et russes, Université Carleton :*
Vladimir Popov, professeur.
- Le 14 mars 2001 *Du Centre des études russes et de l'Europe de l'Est, Université de Toronto*
:
Aurel Braun, professeur.
- Le 21 mars 2001 *De l'Institut des études européennes et russes, Université Carleton :*
Larry Black, professeur.
- Le 28 mars 2001 *De l'Université Carleton :*
Amy Knight, professeur.
- À titre personnel :*
Patrick Armstrong
- Le 3 avril 2001 *Du Centre d'études russes et de l'Europe de l'Est, Université de Toronto :*
Peter H. Solomon, fils, professeur de sciences politiques, directeur.
- Le 4 avril 2001 *De l'Université de Kansas :*
Dale Herspring, professeur.
- Le 25 avril 2001 *De l'Institut canadien du droit des ressources, Université de Calgary :*
Janet Keeping, professeur.
- Du ministère des Ressources naturelles du Canada :*

Neil McIlveen.

Le 30 avril 2001 *De l'Institut des études européennes et russes, Université Carleton :*
Andrea Chandler, professeur;
Joan Debardeleben, professeur;
Piotr Dutkiewicz, professeur.

De la Schulich School of Business, Université York :
James Gillies, professeur.

De Norex Petroleum Limited :
Alex Rotzang.

De SNC Lavalin International :
Ron Denom.

De Kinross Gold :
John Ivany.

Le 1^{er} mai 2001 L'honorable sénateur James Tunney.

Le 2 mai 2001 *De l'Institut canadien des études ukrainiennes, Université de l'Alberta :*
Bohdan Klid, professeur;
David Marples, professeur.

Le 9 mai 2001 *De l'Université de Northern British Columbia :*
John Young, professeur.

Le 6 juin 2001 *Du Centre des études internationales et de sécurité, Université York :*
Sergei M. Plekhanov, professeur.

Le 25 sept. 2001 *De la Société pour l'expansion des exportations :*
Lorne Cutler;
Fergal O'Reilly.

De la Gendarmerie Royale du Canada :
Angus Smith.

Le 2 oct. 2001 *De l'Agence canadienne de développement international (ACDI) :*
Peter Daniel, vice-président, Direction générale de l'Europe centrale et de l'Est;
Rick Ward, directeur général, Direction de la Russie, de l'Ukraine et des programmes nucléaires, Direction générale de l'Europe centrale et de l'Est.

- Le 23 oct. 2001 *De Northland Power Inc. :*
James C. Temerty, président-directeur général et propriétaire.
- Le 6 nov. 2001 *À titre personnel :*
Paul Magocsi, chaire des études ukrainiennes, Université de Toronto.
- Le 18 mars, 2002 L'honorable Gar Knutson, C.P., député, Secrétaire d'État (Europe Centrale et orientale et Moyen-Orient).
- À titre personnel :*
James Dmytro Jacuta, Directeur, Institut canadien des études ukrainiennes, Université d'Alberta.
- À titre personnel :*
Walter Makowecki, Heritage Frozen Food Ltd.
- De Romyr et associés :*
Andrew Witer, Président.
- Du Congrès ukrainien canadien :*
Eugene Czolij, Président.
- De la Canada Ukraine Foundation :*
Ostap Hawaleshka, Président.
- Du Conseil consultatif Canada-Ukraine :*
Roman Petryshyn, membre.
- À titre personnel :*
Yuri, Shcherbak, ambassadeur extraordinaire et plénipotentiaire d'Ukraine.
- À titre personnel :*
Orest Subtelny, Département d'histoire et des sciences politiques, Université York.
- Du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international :*
Ron Halpin, directeur général, Direction générale pour l'Europe Centrale, de l'Est et du Sud;
Ann Collins, Directrice, Direction pour l'Europe de l'Est.

Mission d'enquête à Washington (D.C.), États-Unis (les 15 et 16 mai 2001)

Du Service canadien de renseignement de sécurité :
Keith Bush;
Roger Ebel.

Du Kennan Institute :

Blair Ruble Nancy Pospon;
Emil Payin;
Oleksiy Haran;
Bohdan Harasymiv;
Margaret Paxon.

Du Brookings Institute :

Clifford Gaddy;
Fiona Hill.

Du Fonds monétaire international ou la Banque mondiale :

Hans Martin Boehmer;
Gilles René;
Paul Fenton;
Stéphane Charbonneau.

Du Carnegie Centre :

Martha Olcott;
Andrew Kuchins;
Murray Feshbach;
Stephen Grant;
Gene Fishel.

De RIA-Novosti :

Arcadii Orlov.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

23
71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Monday, February 3, 2003
Tuesday, February 4, 2003
Wednesday, February 5, 2003

Issue No. 2

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Le lundi 3 février 2003
Le mardi 4 février 2003
Le mercredi 5 février 2003

Fascicule n° 2

Third, fourth and fifth meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P.,
Minister for International Trade

WITNESSES:
(See back cover)

Troisième, quatrième et cinquième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député,
ministre du Commerce international

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	Grafstein
Andreychuk	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, P.C.	Stratton

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Stratton substituted for that of the Honourable Senator Bolduc (*February 4, 2003*).

The name of the Honourable Senator Austin substituted for that of the Honourable Senator Day (*November 28, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	Grafstein
Andreychuk	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe
De Bané, c.p.	Stratton

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Stratton substitué à celui de l'honorable sénateur Bolduc (*le 4 février 2003*).

Le nom de l'honorable sénateur Austin substitué à celui de l'honorable sénateur Day (*le 28 novembre 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Monday, February 3, 2003

(4)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met *in camera* at 12:50 p.m. this day in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Graham, P.C. and Stollery (6).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament, Peter Berg and Michael Holden, research officers, and Janna Jessee, trainee; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

The committee resumed, pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday November 21, 2002 its examination of trade relations between Canada and United States of America and Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services to the United States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, within the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the Doha Round of commercial negotiations of the World Trade Organization.

The committee discussed its upcoming trip in Western Canada from February 17 to 21, 2003.

It was agreed — That the committee will retain the services of Ian Parker as a media consultant.

It was agreed — That the committee approve the proposed legislative budget and that the Chairman submit that budget to the Board of Internal Economy, Budgets and Administration for its approval:

Professional and special services	\$	1,750
Transportation and communication	\$	500
Other expenses	\$	<u>500</u>
TOTAL	\$	2,750

At 12:58 p.m., the committee interrupted its deliberations.

At 1 p.m., the committee resumed public deliberations.

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P., Minister of International Trade.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le lundi 3 février 2003

(4)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 12 h 50, à huis clos, dans la salle 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Graham, c.p. et Stollery (6).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche, ainsi que Janna Jessee, stagiaire; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy; du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Le comité discute de son prochain voyage dans l'Ouest canadien, du 17 au 21 février 2003.

Il est convenu — Que le Comité retiendra les services de Ian Parker en tant que consultant en relations avec les médias.

Il est convenu — Que le Comité approuve le budget législatif proposé et que le président soumette ce budget au Comité permanent de la régie interne, des budgets et de l'administration afin d'obtenir son approbation:

Services professionnels et spéciaux	1 750 \$
Transports et communications	500 \$
Autres dépenses	<u>500 \$</u>
TOTAL	2 750 \$

À 12 h 58, le comité suspend ses délibérations.

À 13 h 00, le comité reprend ses délibérations en public.

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député, ministre du Commerce international.

*WITNESSES:**As individuals:*

Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Ltd.;
Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of Ottawa;

Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants;

Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop University.

From the Centre for Trade Policy and Law:

William A. Dymond, Executive Director.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Claude Carrière, Director General, Trade Policy Bureau;

Bruce Levy, Director, Transborder Relations with the United States.

Messrs. Clark and McRae and Ms. Macmillan made statements and answered questions.

At 2:24 p.m., the committee interrupted its work.

At 2:32 p.m., the committee resumed its deliberations.

Messrs. Dymond and Gagné made statements and answered questions.

At 3:29 p.m., the committee suspended its work.

At 3:33, the committee resumed deliberations.

The minister made a statement and answered questions.

At 4:34 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Tuesday, February 4, 2003
(5)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:14 p.m., in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, De Bané, P.C., Di Nino, Graham, P.C., Setlakwe, Stollery and Stratton (8).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

*TÉMOINS:**À titre personnel:*

Peter Clark, partenaire, Grey, Clark, Shih et Associés limité;

M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et droit commercial, Université d'Ottawa;

Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants;

M. Gilbert Gagné, professeur, département des études politiques, Université Bishop.

Du Centre de droit et de politique commerciale:

William A. Dymond, directeur exécutif.

Du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale;

Bruce Levy, directeur, Relations transfrontalières avec les États-Unis.

Messieurs Clark et McRae, ainsi que madame Macmillan font des exposés puis répondent aux questions.

À 14 h 24, le comité suspend ses délibérations.

À 14 h 32, le comité reprend ses délibérations.

Messieurs Dymond et Gagné font des exposés puis répondent aux questions.

À 15 h 29, le comité suspend ses délibérations.

À 15 h 33, le comité reprend ses délibérations.

Le ministre fait un exposé puis répond aux questions.

À 16 h 34, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mardi 4 février 2003
(5)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 14, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, De Bané, c.p., Di Nino, Graham, c.p., Setlakwe, Stollery et Stratton (8).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2002, the committee resumed consideration of trade relations between Canada and the United States of America and between Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1998 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services in the United States of America and in Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and of the Doha Round of trade negotiations of the World Trade Organization.

WITNESSES:

As individuals:

The Honourable Roy MacLaren, former Minister of International Trade;

Lawrence L. Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, Partner, Goodmans LLP.

Messrs. MacLaren, Herman and Johnson made statements and answered questions.

At 6:57 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 5, 2003

(6)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:37 p.m. in room 160-S, Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Andreychuk, Corbin, Di Nino, P.C., Graham, P.C., Kinsella, Setlakwe and Stollery (7).

Other senators present: The Honourable Senators Day, Mahovlich and Merchant (3).

In attendance: From the Research Branch of the Library of Parliament: Michael Holden, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Thursday, November 21, 2002, the committee resumed consideration of trade relations between Canada and the United States of America and between Canada and Mexico, with particular reference to: (a) the 1988 Free Trade Agreement; (b) the 1992 North American Free Trade Agreement; (c) ensuring secure access for Canadian products and services in the United

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international;

Lawrence L. Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, partenaire, Goodmans LLP.

Messieurs MacLaren, Herman et Johnson font des exposés puis répondent aux questions.

À 18 h 57, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 5 février 2003

(6)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 37, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Andreychuk, Corbin, Di Nino, c.p., Graham, c.p., Kinsella, Setlakwe et Stollery (7).

Autres sénateurs présents: Les honorables sénateurs Day, Mahovlich et Merchant (3).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Michael Holden, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis

States of America and Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and of the Doha Round of trade negotiations of the World Trade Organization.

WITNESSES:

From Agriculture and Agri-food Canada:

Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy;

Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division.

From the Canadian Food Inspection Agency:

Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

From the Canadian Federation of Agriculture:

Robert Friesen, President;

Jennifer Higginson, Policy Analyst;

Marvin Shauf, Second Vice-President.

From the Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Ted Menzies, President;

Patty Townsend, Executive Director.

Mr. McAlpine made a presentation and replied to questions, assisted by Messieurs Haddow and Thomson.

At 4:34 p.m., the committee adjourned.

At 4:38 p.m., the committee resumed its proceedings.

Mr. Menzies and Mr. Friesen made statements and answered questions, assisted by Ms. Higginson, Ms. Townsend, and Mr. Shauf.

At 5:53 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international;

Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental.

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:

Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

Robert Friesen, président;

Jennifer Higginson, analyste de politiques;

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire:

Ted Menzies, président;

Patty Townsend, directrice exécutive.

Monsieur McAlpine fait un exposé puis répond aux questions, assisté de messieurs Haddow et Thomson.

À 16 h 34, le comité suspend ses délibérations.

À 16 h 38, le comité reprend ses délibérations.

Messieurs Menzies et Friesen font des exposés puis répondent aux questions, assistés de mesdames Higginson et Townsend et de monsieur Shauf.

À 17 h 53, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Monday, February 3, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 12:50 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: I would like to welcome our three guests. Kathleen Macmillan is president of International Trade Policy Consultants Inc., which provides consulting advice to companies and governments on trade disputes and trade policy matters. She has been a member and, subsequently, vice-chair of the Canadian International Trade Tribunal from 1989 to 1994. She is on the roster of panellists for WTO and NAFTA, Chapter 19, Dispute Settlement Review.

Professor Donald McRae is Hyman Soloway Professor in Business and Trade Law at the University of Ottawa. Professor McRae has sat on dispute settlement panels under the Canada-U.S. Free Trade Agreement, the U.S.-Israel Free Trade Agreement and NAFTA. He has also advised both the Canadian and New Zealand governments on international trade law matters and appeared as counsel before WTO panels, the WTO Appellate Body and NAFTA chapter 11 tribunals.

Mr. Peter Clark is a former civil servant who worked primarily on a wide range of trade policy issues. He was posted as counsellor at the Canadian Permanent Mission to the United Nations, Geneva, where he was Canadian liaison to the GATT, chairman of the GATT Standing Committee on Budget, Finance and Administration and a founding member of the Textile Surveillance Body. He is active in NAFTA and WTO dispute settlement, both as counsellor and arbitrator.

I would like to read our term of reference onto the record, because as everyone knows, the record is very important. This is our first meeting on this very important subject.

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs will begin hearings Monday, today, as part of its examination of Canada's trade relationships with the United States and Mexico.

The committee will pay particular attention to (a) the Free Trade Agreement of 1988; (b) the North American Free Trade Agreement of 1992; (c) secure access for Canadian goods and services to the United States and to Mexico; and (d) the development of effective dispute settlement mechanisms. These

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le lundi 3 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 12 h 50 pour étudier les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et pour en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Bienvenue à nos trois invités. Mme Kathleen Macmillan est présidente d'International Trade Policy Consultants Inc., un cabinet qui conseille les entreprises et les gouvernements en matière de politiques commerciales et de différends commerciaux. Elle a été membre puis vice-présidente du Tribunal canadien du commerce international, de 1989 à 1994, et son nom figure au registre des personnes appelées à faire partie de groupes d'experts chargés d'examiner les mécanismes de règlement des différends de l'OMC et du chapitre 19 de l'ALENA.

M. Donald McRae est titulaire de la chaire Hyman Soloway du droit des affaires et du commerce à l'Université d'Ottawa. Il a fait partie de groupes spéciaux de règlement des différends de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, de l'Accord de libre-échange Israël-États-Unis et de l'ALENA. Il a aussi conseillé les gouvernements du Canada et de la Nouvelle-Zélande pour des questions portant sur le droit commercial international et a témoigné à titre d'avocat devant des groupes spéciaux de l'OMC, l'organe d'appel de l'OMC et les tribunaux établis sous le régime du chapitre 11 de l'ALENA.

M. Peter Clark est un ancien fonctionnaire qui s'est intéressé surtout à une vaste gamme de questions touchant la politique commerciale. Il a été détaché à la Mission permanente du Canada auprès des Nations Unies à Genève, où il faisait office de conseiller et d'agent de liaison auprès du GATT; il a aussi été président du Comité permanent du budget, des finances et de l'administration du GATT, et membre fondateur de l'Organe de surveillance des textiles. Il s'occupe activement du règlement des différends à l'ALENA et à l'OMC, à titre de conseiller et d'arbitre.

Je voudrais maintenant lire notre ordre de renvoi pour le compte rendu parce que, comme tout le monde le sait, le compte rendu est très important. C'est notre première séance consacrée à ce sujet très important.

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères amorcera lundi — c'est-à-dire aujourd'hui — une série de séances publiques dans le cadre de son étude portant sur les relations commerciales qu'entretient le Canada avec les États-Unis d'Amérique et le Mexique.

Le comité portera une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement des

issues will be dealt with in the context of Canada's economic links with the countries of the Americas and the Doha round of World Trade Organization trade negotiations.

I would like to thank you for coming. As you know, the Senate has given this order of reference to us. Welcome Ms. MacMillan.

Ms. Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy Consultants: It would be a pleasure to start. I appreciate the opportunity to participate in your proceedings. You have been given a challenging and daunting task in your terms of reference. At no time in Canada's recent history has it faced graver threats to its trading relationship with the outside world, and particularly to the United States. Your examination is extremely timely and very important.

My remarks will primarily focus on item (c) of your terms of reference — that being securing stable a trading relationship with the United States.

I will not waste the committee's time analyzing the Free Trade Agreement of 1998 or the 1992 NAFTA, although I was involved in the lead-up and implementation of both. However, it is safe to say that it is virtually universally agreed within Canada that those have been highly successful trade arrangements for this country. I think this is borne out by the opinion polls that seem to suggest that this is a consensus of ordinary Canadians and not just the supposed "economic political elites."

Had you been given the same terms of reference two years ago, we witnesses would have spent a great deal of time pontificating on ways to change, to deepen and to broaden the NAFTA agreement. We would have looked at things like sectors to add, ways to improve the institutions. This would be with a view to keeping that engine of exports primed and keeping generating economic benefits for Canada.

Now, however, we are faced with a much greater challenge, and that is to find a way of averting the world-trading scene entering into a period of profound malaise or stagnation. We have a situation of economic recession in the United States, which has dampened demand for imports from the rest of the world. We have the grave security concerns arising from the September 2001 terrorist attack. It is hard to see good news on the trade horizon. The WTO talks have seemed to stalled. The FTAA negotiations are showing little promise of any kind of meaningful outcome. There is very little appetite, I would say, around the world for meaningful trade liberalization.

This is hard for a country like Canada that generates 43 per cent of its GDP from exporting.

The U.S. is our overwhelming priority. It accounts for over 80 per cent of our exports and about 70 per cent of our imports. People have talked over the years about diversifying our trading patterns, but while the talk is going on — and there have been

différends. Ces enjeux seront étudiés dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

Je vous remercie d'être venus. Comme vous le savez, le Sénat nous a confié cet ordre de renvoi. Bienvenue, madame Macmillan.

Mme Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy Consultants: C'est un plaisir de commencer. Je suis heureuse d'avoir l'occasion de participer à vos travaux. Le Sénat vous a confié, dans votre ordre de renvoi, une tâche difficile et exigeante. Le Canada n'a jamais vu, à aucun moment de son histoire récente, ses relations commerciales avec le monde extérieur — et en particulier avec les États-Unis — aussi menacées. Votre étude est donc très importante et tombe à point nommé.

Mes remarques porteront surtout sur le point c) de votre ordre de renvoi, à savoir l'établissement de relations commerciales stables avec les États-Unis.

Je ne vous ferai pas perdre votre temps à analyser l'Accord de libre échange de 1988 ou l'ALÉNA, conclu en 1992, même si j'ai participé à leur préparation et à leur mise en oeuvre dans les deux cas. Cependant, je ne crois pas me tromper en affirmant qu'à peu près tout le monde, au Canada, s'entend pour dire que ces accords commerciaux ont tous deux été extrêmement utiles pour notre pays. C'est ce que confirment les sondages d'opinion, qui semblent démontrer que cela fait consensus parmi les Canadiens ordinaires, et pas seulement parmi les soi-disant «élites politiques et économiques».

Si vous aviez reçu le même ordre de renvoi il y a deux ans, nous, les témoins, aurions passé beaucoup de temps à pontifier sur les façons de modifier, d'approfondir et d'élargir l'ALÉNA. Nous aurions discuté par exemple des secteurs à ajouter ou des moyens d'améliorer les institutions. Nous l'aurions fait pour garder ce moteur de l'exportation en bon état et pour lui permettre de continuer à apporter des avantages économiques au Canada.

Mais, aujourd'hui, nous avons un défi bien plus difficile à relever: nous devons trouver un moyen d'éviter que le commerce international n'entre dans une période de profond malaise ou de stagnation. Les États-Unis sont en récession économique, ce qui y a réduit la demande de produits importés du reste du monde. Il y a aussi les graves questions de sécurité soulevées par les attentats terroristes de septembre 2001. Il est difficile d'être optimiste quant à l'avenir du commerce. Les négociations à l'OMC semblent au point mort. Celles de la ZLEA ne semblent pas en voie de déboucher sur un quelconque résultat significatif. Je dirais qu'il y a actuellement dans le monde très peu d'appétit pour une véritable libéralisation des échanges commerciaux.

C'est difficile pour un pays comme le Canada, qui tire 43 p. 100 de son PIB de l'exportation.

Le marché américain est de loin notre priorité. Il compte pour plus de 80 p. 100 de nos exportations et environ 70 p. 100 de nos importations. Nous parlons depuis des années de diversifier la structure de nos échanges, mais pendant ce temps-là — même si

honest efforts at achieving this — our dependence on the U.S. economy grows and grows. There is a good reason for the natural trade affinity that exists between Canada and the United States. They are easy to trade with. They are geographically close. They speak the same language. We share many common institutions, and we understand each other's market. We have also found them to be excellent trading partners, notwithstanding the acrimony over things such as softwood lumber. We resolve our disputes in a harmonious fashion.

The United States is obviously overwhelmed at present with matters of national security, and they unfairly — I think most Canadians believe — perceive Canada as part of the problem and not part of the solution.

Their preoccupation with security is rapidly becoming our problem. Years of patient work that aimed at creating a seamless border with things such as pre-shipment clearance have evaporated quickly. Concerns about pre-approval of manifests is an alarming possibility for just-in-time producers, and issues such as business people being detained at airports and missing important meetings has put a great chill on our trade relationship.

The business community in Canada has been sounding alarm bells, and we ought to listen. Wendy Dobson, in a C.D. Howe Institute commentary, talked about a big idea that would involve a strategic bargain with the United States and Canada to propose initiatives on things like border measures, on immigration, on defence, on energy security. The Canadian Council of Chief Executives has proposed something similar with a lot of common elements.

The big worry about big ideas is that we will end up capitulating in areas where we pay a price in terms of our policy sovereignty only to find out that, down the road, the U.S. remains unsatisfied. That will be a concern always. The difficulty is that we have little alternative. We must generate some ideas, come up with some pragmatic solutions to keep the trade flows going and sell them to the United States.

In doing so, it is imperative that we consult with our business community. These are people that understand the nature of their business and can work with their U.S. counterparts to come up with a technology and the institutions that can solve the logjams and keep the respective governments happy.

We also need to work with the U.S. on bigger issues that we know are of concern to them, such as defence and energy security. By engaging them on these important issues, I think we resist their impulse to dissolve into unilateral or isolationist approaches for dealing with these problems. It is about time we addressed issues such as defence and energy in any event and we might find there are outcomes in our best national interest as well.

nous avons fait des efforts honnêtes pour y arriver —, notre dépendance vis-à-vis de l'économie américaine ne cesse de croître. Il y a une bonne raison à l'affinité commerciale naturelle qui existe entre le Canada et les États-Unis. Les Américains sont de bons partenaires commerciaux. Ils sont tout près de nous, sur le plan géographique. Ils parlent la même langue que nous. Nous avons beaucoup d'institutions en commun avec eux, malgré l'acrimonie qui se manifeste dans des secteurs comme le bois d'oeuvre. Nous réglons généralement nos différends de façon harmonieuse.

De toute évidence, les Américains sont actuellement obnubilés par les questions de sécurité nationale et ils perçoivent à tort — du moins, c'est ce que pensent la plupart des Canadiens — le Canada comme une partie du problème plutôt qu'une partie de la solution.

Leur obsession de la sécurité est en train de devenir un problème pour nous. Les résultats de longues années de labeur patient visant à créer une frontière perméable, grâce à des mesures comme le dédouanement avant l'expédition, se sont rapidement évaporés. Les réticences relatives à l'approbation préalable des manifests pourraient être alarmantes pour les producteurs qui appliquent la méthode «juste à temps», et les questions comme la détention de gens d'affaires dans les aéroports — ce qui leur fait manquer des rendez-vous importants — ont considérablement rafraîchi nos relations sur le plan commercial.

Les milieux d'affaires canadiens ont sonné l'alarme, et nous devons les écouter. Wendy Dobson, dans un commentaire pour le compte de l'Institut C.D. Howe, a suggéré une grande idée: les États-Unis et le Canada devraient tenir des négociations stratégiques pour proposer des initiatives concernant par exemple les formalités douanières, l'immigration, la défense et la sécurité énergétique. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise a proposé quelque chose d'assez semblable, qui contenait en bonne partie les mêmes éléments.

Ce qu'il y a d'inquiétant, dans les grandes idées, c'est que nous allons finir par capituler dans des secteurs où nous risquons d'en payer le prix, en termes de souveraineté, pour nous rendre compte que les États-Unis ne sont toujours pas satisfaits. Ce sera toujours une préoccupation. Le problème, c'est qu'il n'y a pas beaucoup d'autres solutions. Nous devons trouver des idées, des idées pragmatiques pour maintenir le flux de nos échanges commerciaux, et faire accepter ces idées aux Américains.

Pour ce faire, il est impératif que nous consultions nos gens d'affaires. Ce sont des gens qui comprennent la nature de leurs entreprises et qui peuvent travailler avec leurs homologues américains pour mettre en place une technologie et des institutions qui permettront de sortir de l'impasse et de satisfaire nos gouvernements respectifs.

Nous devons également collaborer avec les Américains dans les grands dossiers qui les préoccupent particulièrement, par exemple la défense et la sécurité énergétique. En leur offrant notre collaboration sur ces questions importantes, je pense que nous allons à l'encontre de leur tendance à se cantonner dans une approche unilatérale ou isolationniste pour régler ces problèmes. Il est grand temps de toute façon que nous nous attaquions à des

Big ideas attract a lot of criticism. We have learned from past history that the Canadian business community has been very successful by going below the U.S. radar and finding solutions with U.S. businesses on how to enhance our commercial relationship and achieve objectives that are in the best interests of both our economies.

We need to look towards enhancing our relationship with the U.S. outside of Washington D.C. and I would urge you to have a look, for example, at the resource cut backs that have happened, that have whittled away our manpower in regional centres outside Washington and the U.S. We should look at ways to enhance our eyes and ears on the ground to assist businesses in developing relationships and keeping our trade flows going.

The last area you have been asked to examine is dispute settlement. I think the professor here will have good ideas to propose in that respect. For my own part, I do not think big ideas will work much in improving our dispute settlement system. They have not worked with a great deal of success since the implementation of the FTA in 1988.

I am very encouraged at the possibility that the steel industry in Canada and the U.S. might be contemplating ways of disarming in a trade remedy sense with respect to bilateral trade. Steel is a big user of the trade remedy system on both sides of the border and if they can come to a meeting of minds, then there is great potential to apply any solution they achieve to other sectors of the economy. This is an example of a practical, tailor-made private sector initiative that might pay off down the road.

The next frontier in terms of dispute settlement is agriculture. That will mean a painstaking set of negotiations to try on a sector-by-sector basis to come up with harmonized rules to avert the possibility of trade actions. That is something that we should look towards in the future.

I would be happy to assist you with questions down the road.

Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of Ottawa: It is a pleasure to appear before the committee on a very important question.

I will focus on item (d) of your terms reference, namely, dispute settlement mechanisms. I will look at the dispute settlement under NAFTA. I have some comments on the Doha negotiations in my written brief, but I may leave that in terms of oral presentation today.

In terms of NAFTA, I would like to look at the three different dispute settlement processes and provide some kind of assessment of them. Obviously, the three are chapter 19, which deals with

questions comme la défense et l'énergie, et il est bien possible que nous obtenions des résultats qui iront aussi dans le sens de nos intérêts nationaux.

Les grandes idées attirent les critiques. Dans le passé, les gens d'affaires canadiens ont souvent eu beaucoup de succès en restant au ras du sol et en cherchant des solutions directement avec leurs homologues américains afin d'améliorer nos relations commerciales et d'atteindre des objectifs qui servent les meilleurs intérêts de nos deux économies.

Nous devons chercher à améliorer nos relations avec les Américains en dehors de Washington, D.C., et je vous invite fortement à examiner, par exemple, les compressions dans nos ressources, qui ont érodé notre effectif dans les centres régionaux en dehors de Washington, aux États-Unis. Nous devrions chercher des moyens d'avoir de meilleurs yeux et de meilleures oreilles sur le terrain pour aider les entreprises à nouer des liens et pour maintenir le flux de nos échanges commerciaux.

Le règlement des différends est la dernière question qu'on vous a demandé d'examiner. Je crois que mon collègue, ici, aura de bonnes idées à vous proposer à cet égard. Pour ma part, je ne pense pas que les grandes idées soient très utiles pour améliorer notre système de règlement des différends. Elles n'ont pas été très efficaces depuis la mise en oeuvre de l'ALE en 1988.

Je suis très encouragée de voir que l'industrie de l'acier, au Canada et aux États-Unis, pourrait envisager des moyens de baisser les armes, en termes de recours commerciaux, en ce qui concerne le commerce bilatéral. L'industrie de l'acier est un gros utilisateur de recours commerciaux, des deux côtés de la frontière, et si ces gens-là réussissent à s'entendre, il serait très possible d'appliquer la solution qu'ils auront trouvée — quelle qu'elle soit — à d'autres secteurs de l'économie. Voilà donc un exemple d'initiative pratique et sur mesure qui serait prise par le secteur privé et qui pourrait rapporter des dividendes plus tard.

La prochaine frontière, en termes de règlement des différends, c'est l'agriculture. Il faudra de longues et difficiles négociations pour essayer d'en arriver, secteur par secteur, à un ensemble de règles harmonisées afin d'éviter la possibilité de recours commerciaux. C'est quelque chose que nous allons devoir envisager.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions dans quelques instants.

M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et du commerce, Université d'Ottawa: Je suis heureux de comparaître devant votre comité pour discuter de cette question très importante.

Je vais me concentrer sur le point d) de votre ordre de renvoi, à savoir les mécanismes de règlement des différends. Je voudrais vous parler du mécanisme prévu à cet égard dans l'ALENA. Je fais quelques commentaires sur les négociations de Doha dans mon mémoire écrit, mais je les laisserai peut-être de côté pour mon exposé d'aujourd'hui.

Pour ce qui est de l'ALENA, je vais vous décrire ses trois mécanismes de règlement des différends et essayer de les évaluer avec vous. Évidemment, ces trois mécanismes figurent au

review of anti-dumping and countervailing duty measures; chapter 20, which deals with government-to-government dispute settlement; and chapter 11, which deals with claims by investors of a NAFTA party against one of the NAFTA governments. I will make comments on each of these processes but I will focus more on chapter 20 and chapter 11.

First, I have a couple of words about chapter 19. The judicial review of determinations of agencies of binational panel is a novel procedure. It was an important achievement in the Canada-U.S. Free Trade Agreement and an equally important achievement to continue it in the NAFTA. The process had some initial success in making determinations by United States agencies become reasoned. By and large, binational review has become routine — although I think it is less frequent under the NAFTA than it was under the Canada-U.S. Free Trade Agreement.

I think it unlikely that the United States would want to extend that process to all the Latin American countries, so I thought one important thing was to ensure we do not lose chapter 19 under the FTAA. However, we should be aware of the limitations of chapter 19. It was only designed to ensure that a NAFTA party properly applies its own law without setting standards of its own. It simply provides judicial review in accordance with the legal standards of the parties whose agencies decisions are being challenged. It is not surprising that, although chapter 19 was included in part in response to the softwood lumber issue, it has not been successful. Softwood lumber is not about the correct application of the U.S. law since it is a disagreement over what the rules should be. Chapter 19 cannot be held responsible for not solving that dispute.

Let me turn to chapter 20 of the NAFTA, the government-to-government dispute settlement process, which has been little used. There has been one case between Canada and the U.S., the supply management case, compared with five cases under the equivalent provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. There have been two decided cases between the United States and Mexico.

Why has chapter 20 been so little used? It is in part because it has been supplanted by the WTO dispute settlement. Since, NAFTA incorporates many WTO obligations, cases that concern these obligations can be brought under either NAFTA or the WTO. The NAFTA parties seem to be opting for WTO dispute settlement. The reality is that WTO dispute settlement has some distinct advantages.

The WTO panels are composed of three individuals, none of whom is normally a national of the disputing parties. NAFTA panels are composed of five panellists, four of whom are

chapitre 19, qui porte sur l'examen des droits antidumping et des droits compensateurs; au chapitre 20, qui établit le mécanisme de règlement de gouvernement à gouvernement; et au chapitre 11, qui se rapporte aux réclamations présentées par les investisseurs d'une des parties à l'ALENA contre un des gouvernements signataires. Je vais commenter chacun de ces mécanismes, mais je vais me concentrer surtout sur ceux que prévoient le chapitre 20 et le chapitre 11.

Premièrement, je voudrais vous dire quelques mots au sujet du chapitre 19. L'examen judiciaire des décisions des agences du groupe spécial binational est une procédure nouvelle. Son inclusion dans l'Accord de libre-échange canado-américain était une réalisation importante, et son maintien dans l'ALENA était tout aussi importante. Le processus a aidé, au début, à forcer les agences américaines à rendre des décisions plus raisonnées. Dans une large mesure, l'examen binational est maintenant chose courante, même si je pense qu'il est moins fréquent en vertu de l'ALENA qu'il l'était sous le régime de l'Accord de libre-échange canado-américain.

Il est peu probable à mon avis que les Américains souhaitent étendre ce processus à tous les pays latino-américains, et c'est pourquoi je trouve important de faire en sorte que les dispositions du chapitre 19 se retrouvent dans l'ALEA. Mais nous devons être conscients des limites de ces dispositions. Elles visent uniquement à veiller à ce que les parties à l'ALENA appliquent leurs propres lois sans pour autant établir leurs propres normes. Elles ne prévoient qu'un examen judiciaire conformément aux normes juridiques des parties dont les agences ont rendu des décisions contestées. Il n'est donc pas étonnant que, même si le chapitre 19 a été invoqué en partie dans la réponse concernant le dossier du bois d'oeuvre, cela n'ait rien donné. Le conflit du bois d'oeuvre ne porte pas sur l'application correcte des lois américaines puisqu'il s'agit d'un désaccord sur les règles qui devraient s'appliquer. Il ne faut donc pas imputer au chapitre 19 notre incapacité à résoudre ce conflit.

Passons maintenant au chapitre 20 de l'ALENA, qui établit le mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement et qui est très rarement appliqué. Il n'a été invoqué entre le Canada et les États-Unis que dans un seul cas, celui de la gestion de l'offre, comparativement à cinq cas en vertu des dispositions équivalentes de l'Accord de libre-échange canado-américain. Et il a permis dans deux cas de trancher des différends entre les États-Unis et le Mexique.

Pourquoi le chapitre 20 est-il aussi peu utilisé? En partie parce qu'il a été supplanté par le mécanisme de règlement des différends de l'OMC. Puisque beaucoup d'obligations prévues par l'OMC sont incorporées dans l'ALENA, les dossiers qui se rattachent à ces obligations peuvent être examinés soit sous le régime de l'ALENA, soit sous celui de l'OMC. Or, les parties à l'ALENA semblent opter plutôt pour le mécanisme de règlement des différends de l'OMC. La vérité, c'est que ce mécanisme présente des avantages très nets.

Les groupes spéciaux de l'OMC comptent trois membres, dont aucun n'est normalement un ressortissant des parties en présence. Les groupes spéciaux de l'ALENA, en revanche, se composent de

nationals of either party in dispute. In selecting WTO panels, it is simpler. The secretariat of the WTO produces names and if the parties cannot agree on those names, ultimately the Director General of the WTO can make the appointments. In NAFTA, there is a fallback on appointments through the drawing of lots, but the since the parties have yet to finally approve the roster of names, this process would not be able to work. An uncooperative party can stall the process under NAFTA for establishing a panel.

A WTO panel receives significant assistance from the secretariat, whereas NAFTA panels receive only administrative assistance from the NAFTA secretariat. WTO settlement is surrounded by an institutional basis that does not exist under NAFTA. The opportunity to appeal panel decisions exists under the WTO but not under NAFTA. The appellate process has added a degree of systemic importance and predictability to WTO law so that, by comparison, NAFTA dispute settlement ends up being akin to ad hoc arbitration.

Once more, the legal status of a WTO decision is clear — it is binding. Under NAFTA, it is left to the two parties to adopt the decision, which they can change or modify if they wish. Moreover, the WTO has a system for implementation ultimately leading to retaliation. NAFTA provides for retaliation, but no system that surrounds it.

In the light of all that, it is not surprising that when disputes between NAFTA parties can be taken to the WTO, they are. The cases that have been decided under NAFTA chapter 20 so far are all cases involving issues that could not have been taken to the WTO.

Does this mean that NAFTA chapter 20 should be changed? I do not think any changes would make it more attractive to the parties. If it has to be used, the parties will agree and use it. Changes could be made so that the process is more efficient, particularly in the appointment of panellists. However, I do not believe that it will be possible in the context of separate national secretariats, as currently exists under NAFTA, to replicate the institutional support that panels receive under the WTO.

Should there be a government-to-government settlement dispute process under a FTAA? I think there ought to be. Obviously, disputes that cannot be taken to the WTO still have to be dealt with and, therefore, the FTAA parties would need that kind of process when they could not agree. The FTAA dispute settlement draft seems to be modeled on the WTO process. That has some distinct advantages over the NAFTA process. If there is an FTAA and there are disputes between FTAA partners that can be taken to the WTO, they will all end up in the WTO.

cinq personnes, dont quatre sont des ressortissants de l'une ou l'autre des parties. La constitution des groupes spéciaux de l'OMC est également plus simple. Le secrétariat de l'OMC propose des noms et, si les parties ne peuvent pas s'entendre sur ces noms, c'est le directeur général de l'OMC qui peut procéder en définitive à la sélection des membres. À l'ALENA, il est possible de protéger par tirage au sort comme solution de dernier recours, mais comme les parties doivent de toute façon approuver la liste de noms, cette procédure n'est pas vraiment efficace. Une partie qui refuse de coopérer peut donc retarder indéfiniment la constitution d'un groupe spécial.

Les groupes spéciaux de l'OMC bénéficient en outre d'un soutien important du secrétariat, alors que ceux de l'ALENA ne reçoivent qu'une assistance administrative du secrétariat de l'ALENA. Le règlement des différends à l'OMC est entouré d'un cadre institutionnel qui n'existe pas sous le régime de l'ALENA. L'OMC permet d'en appeler des décisions des groupes spéciaux, mais pas l'ALENA. Le processus d'appel a ajouté une certaine importance systémique et une certaine prévisibilité aux dispositions de l'OMC, ce qui fait qu'en comparaison, le règlement des différends à l'ALENA s'apparente finalement davantage à un arbitrage ad hoc.

Autre élément: le statut juridique des décisions de l'OMC est clair — elles sont exécutoires. Sous le régime de l'ALENA, les deux parties doivent entériner les décisions, qu'elles peuvent modifier à leur guise. En outre, l'OMC a un régime de mise en oeuvre qui peut mener en définitive à des mesures de rétorsion. Enfin, l'ALENA prévoit la possibilité de mesures de ce genre, mais n'a aucun régime à cet égard.

Compte tenu de toutes ces raisons, il n'est pas étonnant que les parties à l'ALENA règlent leurs différends à l'OMC quand elles le peuvent. Les décisions rendues jusqu'ici en vertu du chapitre 20 de l'ALENA concernaient toutes des affaires qui n'avaient pas pu être portées devant l'OMC.

Cela signifie-t-il qu'il faudrait modifier le chapitre 20 de l'ALENA? Je ne pense pas que cela puisse le rendre plus attrayant pour les parties. Si elles doivent l'invoquer, les parties vont s'entendre et elles vont l'invoquer. Il serait possible d'y apporter des changements afin de rendre le processus plus efficace, surtout pour la nomination des membres des groupes spéciaux. Mais je ne crois pas qu'il serait possible, compte tenu du fait qu'il existe actuellement des secrétariats nationaux distincts en vertu de l'ALENA, de reproduire le soutien institutionnel dont les groupes spéciaux bénéficient à l'OMC.

Devrait-il y avoir un mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement dans un éventuel ALEA? Je pense que oui. De toute évidence, les conflits qui ne peuvent pas être portés devant l'OMC devront quand même être réglés, et les parties à l'ALEA auront besoin d'un mécanisme de ce genre pour les cas où elles n'arriveraient pas à s'entendre. Le projet de mécanisme de règlement des différends de l'ALEA semble modelé sur celui de l'OMC, qui présente de nets avantages par rapport à celui de l'ALENA. Si l'ALEA voit le jour et s'il y a des différends qui opposent des partenaires de l'ALEA et qui peuvent être portés devant l'OMC, ils le seront inmanquablement.

Chapter 11 was a sleeper in the NAFTA. The provisions go further than the investment provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. There was not any anticipation of the controversy that would arise around chapter 11. In part, that may have resulted from the misunderstanding of the potential scope of its provisions by the negotiators. However, there are other factors that have to be considered, including some public misconception over the nature and effect of NAFTA chapter 11.

Is it as bad as the critics suggest? I do not believe that it is as bad. Much of the criticism of NAFTA, chapter 11, fails to recognize that the rights it sets out for foreign investors to bring a claim against the country in which it has invested is embodied in numerous bilateral investment treaties. The International Centre for Settlement of Investment Disputes, ICSID, provides a process for such claims, of which there is an increasing number. These have to be seen in this broader context of that kind of dispute between investors and countries being brought to a dispute settlement more frequently.

The obligations in chapter 11 that the parties have towards foreign investors — provision of a minimum standard of treatment, limitations on expropriation and performance requirements — are mirrored in many bilateral investment agreements. Chapter 11 also includes the free trade obligations of MFN and national treatment. The devil is always in the details and these obligations have to be interpreted. That could lead to debate and to disagreement. Moreover, the fact that this process is taking place through a process of ad hoc arbitration that involves the investor, rather than through arbitration between governments or through some more institutionally based court exacerbates the difficulty.

The alleged impact of chapter 11 on environmental protection has been a particular source of concern. Will governments be reluctant to enact appropriate environmental legislation for fear of having a claim brought against them by an investor of another NAFTA party claiming compensation for expropriation of some kind of interest? There is no doubt that the possibility of being liable to suit will cause governments to think more carefully before they act; and that not necessarily a bad thing. The cases to date, many of which have an environmental component, do not support the thesis that government freedom of action has been inappropriately restricted.

Arbitrary and discriminatory action by governments, or their officials, can lead to liability. That is true of the *Ethyl* case that Canada settled concerning the banning of a gasoline additive; the *Metalclad* case, in which Mexico was held liable; and the *SD Myers* case, in which Canada was held liable. The last two cases involved hazardous waste. One may disagree with the reasoning in those cases, or with the results of the decisions, but it is not plausible to say that they imposed unreasonable limitations

Le chapitre 11 de l'ALENA a pris tout le monde par surprise. Ses dispositions vont plus loin que les dispositions de l'Accord de libre échange canado-américain sur les investissements. Personne n'avait prévu la controverse qu'elles déclencheraient. C'est peut-être en partie parce que les négociateurs avaient mal compris la portée potentielle de ces dispositions. Il y a cependant aussi d'autres facteurs à considérer, y compris certaines idées fausses répandues dans le grand public quant à la nature et aux effets du chapitre 11 de l'ALENA.

Ses dispositions sont-elles aussi déplorables que le laissent entendre ses détracteurs? La plupart des gens qui critiquent le chapitre 11 de l'ALENA ne se rendent pas compte que les droits qu'il accorde aux investisseurs étrangers, qui peuvent porter plainte contre le pays où ils ont investi, se retrouvent déjà dans de nombreux traités bilatéraux sur les investissements. Le Centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements, le CIRDI, prévoit un mécanisme pour les plaintes de ce genre, qui sont de plus en plus nombreuses. Il faut voir cette question dans un contexte plus vaste, et tenir compte du fait que les différends de ce genre entre pays et investisseurs sont portés plus souvent qu'avant devant des organes de règlement des différends.

Les obligations que le chapitre 11 impose aux parties envers les investisseurs étrangers — application de normes minimales de traitement, limitation des expropriations et exigences de rendement — se reflètent dans bon nombre d'accords bilatéraux sur l'investissement. Le chapitre 11 inclut également les obligations de libre-échange liées à la NPF et au traitement national. Ce sont toujours les détails qui posent des problèmes, et il faut interpréter ces obligations. C'est ce qui peut mener à des débats et à des désaccords. De plus, le problème est encore compliqué par le fait que ce processus se déroule dans le cadre d'un arbitrage ad hoc auquel participe l'investisseur, plutôt que d'un arbitrage entre gouvernements ou d'un tribunal fondé sur des institutions plus tangibles.

Les conséquences présumées du chapitre 11 sur la protection de l'environnement soulèvent des préoccupations particulières. Les gouvernements hésiteront-ils à appliquer des lois appropriées en matière d'environnement de peur de se mettre à dos un investisseur d'un autre pays signataire de l'ALENA qui réclamerait une indemnisation pour l'expropriation d'un intérêt quelconque? Il ne fait aucun doute que la possibilité de poursuites incitera les gouvernements à réfléchir plus sérieusement avant d'agir, ce qui n'est pas nécessairement une mauvaise chose. Les actions intentées jusqu'ici, dont une bonne partie ont un rapport avec l'environnement, ne permettent pas d'accréditer la thèse selon laquelle la liberté d'action des gouvernements est indûment restreinte.

Des mesures arbitraires et discriminatoires prises par des gouvernements ou par leurs fonctionnaires peuvent entraîner une obligation de réparer. C'est ce qui s'est passé dans l'affaire *Ethyl*, que le Canada a réglée au sujet de l'interdiction visant l'ajout d'un additif dans l'essence; dans l'affaire *Metalclad*, dans laquelle le Mexique a été tenu responsable; et de l'affaire *SD Myers*, dans laquelle c'est le Canada qui a été tenu responsable. Ces deux dernières affaires portaient sur des

on a government in enacting environmental legislation. Requiring a government not to act arbitrarily or discriminatorily seems to be a reasonable restriction.

However, there are two potential problem areas in the NAFTA chapter 11 in relation to the substance of the obligations that the states have undertaken. The first relates to the scope of the notion of expropriation and the second relates to the content of the International Minimum Standard in NAFTA chapter 11 — a standard that each NAFTA party has to provide to the other NAFTA party investors. With respect to the International Minimum Standard, the NAFTA parties have clarified some of the misunderstandings of its interpretation through an interpretation issued by the governments.

With respect to expropriation, the wording of that provision seems wide in that it covers “measures tantamount to appropriation” as well as expropriation. The question that arises is whether NAFTA governments would have to pay compensation to investors of other NAFTA parties where they are affected by actions or governmental measures taken in the public interest. The possibility of this — that governments taking measures in the public interest will be liable to pay compensation — has caused anxiety. The fact that domestic investors would not be entitled to compensation because they do not have the same rights as foreign investors under the NAFTA has heightened the sense of unfairness. The decisions of the chapter 11 tribunal, thus far, do not bear out claims that unreasonable limitations have been imposed on governments. The power of the NAFTA parties to issue interpretations of the agreement, which are binding on chapter 11 tribunals, means that they are able to clarify the provisions where uncertainty exists. That would nullify the effects of particular interpretations.

Nevertheless, having put that somewhat optimistically, there are areas where improvements could be made. First, the process could be more transparent. The pleading of the parties in any NAFTA chapter 11 case should be made public, and the hearing should be open to the public. Much of the apprehension over the chapter 11 process arises simply from its secrecy. This has led to requests to file amicus briefs to provide an opportunity for some to present their own views before the tribunal, but it would not provide openness and transparency. If a domestic investor were to sue the Government of Canada, the matter would be heard in open court. If the investor of a NAFTA party were to sue the Government of Canada under chapter 11, why should this not be held in open court as well?

déchets dangereux. Il est possible de ne pas approuver les raisons invoquées dans ces deux cas, ou encore les décisions rendues, mais il n'est pas crédible de prétendre que ces décisions ont imposé des limites déraisonnables empêchant des gouvernements d'adopter des lois sur l'environnement. L'obligation, pour les gouvernements, de ne pas agir de façon arbitraire ou discriminatoire me paraît une restriction raisonnable.

Cependant, le chapitre 11 de l'ALENA soulève deux problèmes potentiels en ce qui a trait à la substance des obligations contractées par les États. Le premier se rattache à la portée de la notion d'expropriation, et le deuxième a à voir avec la norme minimale internationale prévue au chapitre 11 de l'ALENA, une norme concernant le traitement que chaque partie à l'ALENA doit accorder aux investisseurs des autres parties. Les parties à l'ALENA ont cependant clarifié certains malentendus relatifs à l'interprétation de cette norme dans le cadre d'une interprétation fournie par les gouvernements.

Pour ce qui est de l'expropriation, le libellé de la disposition à cet égard semble plutôt général, en ce sens qu'il couvre les «mesures apparentées à l'expropriation» tout autant que l'expropriation comme telle. La question qui se pose, c'est de savoir si les gouvernements des parties à l'ALENA devraient indemniser les investisseurs d'autres parties qui seraient touchés par des décisions ou des mesures gouvernementales prises dans l'intérêt public. Cette possibilité — à savoir que des gouvernements qui prendraient des mesures dans l'intérêt public pourraient être obligés de verser des indemnités — suscite de sérieuses inquiétudes. Le fait que les investisseurs du pays n'auraient pas droit, pour leur part, à une indemnité parce qu'ils ne jouiraient pas des mêmes droits que les investisseurs étrangers sous le régime de l'ALENA a exacerbé le sentiment d'injustice. Les décisions du tribunal chargé de l'application du chapitre 11 ne permettent pas de croire, jusqu'ici, que des limites déraisonnables aient été imposées à des gouvernements. Le fait que les parties à l'ALENA puissent interpréter l'accord de manière exécutoire pour les tribunaux chargés du chapitre 11 signifie qu'elles peuvent clarifier les dispositions qui soulèvent des incertitudes, ce qui annulerait les effets d'interprétations particulières.

Cela dit, après ce commentaire plutôt optimiste, je dois ajouter qu'il y a des aspects qui pourraient être améliorés. Premièrement, le processus pourrait être plus transparent. Les plaidoyers des parties en présence dans toute affaire relative au chapitre 11 de l'ALENA devrait être rendu public, et les audiences devraient être ouvertes au public. Une bonne part de l'apprehension que suscite le chapitre 11 découle tout simplement du secret qui l'entoure. C'est pourquoi certains ont demandé l'autorisation de déposer des mémoires d'intervenants désintéressés afin de présenter leur propre point de vue au tribunal, mais cela ne garantirait pas plus d'ouverture et de transparence. Si un investisseur du pays décidait de poursuivre le gouvernement du Canada, l'affaire serait entendue par un tribunal public. Si un investisseur d'une partie à l'ALENA faisait la même chose en vertu du chapitre 11, pourquoi cela ne pourrait-il pas se faire aussi dans le cadre d'une enquête publique?

The argument that you have to keep the proceedings private to protect confidential business information is not a compelling reason. NAFTA chapter 19 hearings, which involve anti-dumping, countervailing duty issues that involve confidential information, are held in public. I do not think that the need to protect business confidential information is incompatible with openness and transparency. The NAFTA parties have encouraged more transparency in the process. They should go one step further and make the chapter 11 process similar to our domestic courts — open to the public.

The other point I wish to make relates to the complex mix that chapter 11 has of commercial arbitration, international trade law, and investment law. There are few individuals with that level of competence or substantive expertise to make them appropriate for sitting on chapter 11 tribunals. This makes appointing tribunals exceedingly difficult. Private commercial arbitration is different from arbitration involving governments.

Chapter 11 is in a treaty created by the NAFTA parties; it is not just a private contract. Dispute settlement in this context has some unique characteristics. The other NAFTA parties are entitled to sit on a case between an investor and a NAFTA party and to make submissions to the tribunal. The parties are entitled to change or to modify the treaty and to amend the investor's rights. The rights of an investor of one of the NAFTA parties are no more and no less than those given to them by the NAFTA parties. The parties have reserved themselves the right to interpret the provisions of NAFTA and have those interpretations bind chapter 11 tribunals.

This uniqueness of the Chapter 11 process makes a process of ad hoc arbitration — which is what NAFTA tribunals are — somewhat questionable. If you constitute tribunals under Chapter 11 with individuals who have little knowledge of several of the areas of law that Chapter 11 embodies, I think the results are likely to be unpredictable and, at worst, incoherent. Ad hoc arbitration can lead to ad hoc results. I contrast the NAFTA chapter 11 approach with that of the European Union and the WTO. In the European Union, you have a court of justice composed of full-time members who can provide continuity and get substantial administrative support. In the WTO, you have a system of ad hoc panels, but you compliment that with a standing appellate body, which has been able to ensure consistency in interpretation and application of the law.

Rather than watering the NAFTA Chapter 11 dispute settlement process down, as some have advocated, I suggest that what it lacks is an institutional base. It is involved in interpreting and applying provisions that have important implications for the regulatory powers of governments — issues far too critical to be left to ad hoc arbitration. It is true that there is a possibility of judicial review. I think that was done

L'argument selon lequel il faut garder le secret pour protéger des renseignements commerciaux confidentiels ne tient pas. Les audiences relatives au chapitre 19 de l'ALENA, qui portent sur les droits antidumping et les droits compensateurs et qui exigent le dépôt de renseignements confidentiels, se déroulent en public. Je ne pense pas que la nécessité de protéger les renseignements confidentiels des entreprises soit incompatible avec l'ouverture et la transparence. Les parties à l'ALENA sont en faveur d'une plus grande transparence dans ce processus. Elles devraient aller un peu plus loin et faire en sorte que les audiences relatives aux affaires relevant du chapitre 11, tout comme les délibérations des tribunaux canadiens, soient ouvertes au public.

L'autre élément que je tiens à souligner se rattache au mélange complexe, dans le chapitre 11, d'arbitrage commercial, de droit commercial international et de droit de l'investissement. Il y a peu de gens qui possèdent les compétences ou les connaissances nécessaires pour pouvoir siéger aux tribunaux d'application du chapitre 11. Il est donc extrêmement difficile de constituer ces tribunaux. L'arbitrage commercial privé est différent de l'arbitrage concernant des gouvernements.

Le chapitre 11 fait partie d'un traité conclu par les parties à l'ALENA; ce n'est pas un simple contrat privé. Le règlement des différends, dans ce contexte, présente certaines caractéristiques particulières. Les autres parties à l'ALENA sont autorisées à siéger à l'audition d'une affaire opposant un investisseur et une partie à l'ALENA, et à faire des représentations au tribunal. Les parties ont le droit de modifier le traité ou les droits des investisseurs. Les investisseurs d'une des parties à l'ALENA ne jouissent que des droits que veulent bien leur accorder l'ensemble des parties. Les parties se sont réservé le droit d'interpréter les dispositions de l'ALENA, et leurs interprétations sont exécutoires pour les tribunaux chargés de l'application du chapitre 11.

Ces particularités du processus relatif au chapitre 11 soulèvent certaines interrogations sur le processus d'arbitrage ad hoc — ce que sont en réalité les tribunaux de l'ALENA. Quand on constitue des tribunaux en vertu du chapitre 11 en faisant appel à des gens qui connaissent assez mal plusieurs des points de droit incarnés dans ce chapitre, je pense que les résultats risquent d'être imprévisibles et, dans les pires cas, incohérents. L'arbitrage ad hoc risque de donner des résultats ad hoc. Comparons l'approche adoptée pour le chapitre 11 de l'ALENA avec celles de l'Union européenne et de l'OMC. Dans le cas de l'Union européenne, il y a un tribunal composé de membres à temps plein qui peuvent assurer une certaine continuité et qui bénéficient d'un soutien administratif substantiel. À l'OMC, il y a un système de groupes spéciaux ad hoc, mais ils sont complétés par un organe d'appel permanent, qui peut lui aussi assurer une certaine continuité dans l'interprétation et l'application de la loi.

Plutôt que d'édulcorer le mécanisme de règlement des différends prévu au chapitre 11 de l'ALENA, comme certaines personnes le préconisent, je dirais que ce qui manque, c'est un cadre institutionnel. Ce mécanisme se rattache à l'interprétation et à l'application de dispositions susceptibles d'avoir des répercussions importantes sur les pouvoirs de réglementation des gouvernements; ce sont des questions beaucoup trop

successfully in the *Metalclad* case, but judicial review is ad hoc. Under Chapter 11, it depends upon the country and the court where the review is brought.

If Canada and Mexico were both parties to ICSID, then this would be part of a solution. ICSID provides a form of ad hoc arbitration, but it has an institutional base and a review mechanism. Better still would be for the NAFTA parties to combine the ad hoc arbitration of Chapter 11 with a form of appellate process — perhaps modeled on the WTO — that would allow errors of tribunals to be corrected and would ensure consistency and predictability in the interpretation and application of Chapter 11.

The Chairman: Thank you very much. That was very interesting. Mr. Clark, would you like to continue?

Mr. Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited: I would like address the question of how we develop the type of secure and comprehensive access to the United States market for goods and services that really completes the NAFTA or what it was intended to do.

I may be looking to push the envelope a little bit further than many people in my business are prepared to do, but when Senator Van Roggen's report came out in 1978 and focused on tariff-free trade, my reaction was that it was not enough, we must go further. We have and we still must go further if we are going to get the type of access we need to the United States market, which will put us on an equal footing to trade and to attract investment.

However, it will not be easy. I thought I would raise with you a number of the questions that come to mind. The situation we are in today — with the exception of the focus of officials at the borders on security and anti-terrorism — is actually very much like the situation we had before we negotiated the Canada-United States Free Trade Agreement. We had problems with softwood lumber. We had problems at that time with the automotive industry. A number of problems had arisen. We did sit down and eventually worked out most of them and further improved on them in the context of the NAFTA.

The free flow of commercial traffic and businesspersons across the border is a very serious problem. Eventually, we should be able to cope with it, but it will take much work and there could be considerable disruption unless we have cooler heads and people who are focused on keeping product moving back and forth across the border dealing with these issues.

Unfortunately, that is not the focus on the other side of the border. The focus on the other side of the border is keeping problems, which they consider to originate in Canada, out. On

fondamentales pour qu'on les laisse à l'arbitrage ad hoc. Il est vrai qu'il y a des possibilités d'examen judiciaire. Je pense que cela s'est fait avec succès dans l'affaire *Metalclad*, mais l'examen judiciaire est aussi une procédure ad hoc. En vertu du chapitre 11, tout dépend du pays et du tribunal où se tient cet examen.

Si le Canada et le Mexique étaient tous les deux membres du CIRDI, ce serait une partie de la solution. Le CIRDI assure une certaine forme d'arbitrage ad hoc, mais il a un fondement institutionnel et un mécanisme d'examen. Ce qui serait encore mieux, ce serait que les parties à l'ALENA combinent l'arbitrage ad hoc prévu au chapitre 11 avec un processus d'appel quelconque — peut-être modelé sur celui de l'OMC — qui permettrait de corriger les erreurs des tribunaux et qui garantirait une certaine cohérence et une certaine prévisibilité dans l'interprétation et l'application du chapitre 11.

Le président: Merci beaucoup. C'était très intéressant. Monsieur Clark, vous voulez continuer?

M. Peter Clark, associé, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited: Je voudrais vous parler des moyens à prendre pour assurer à nos produits et services un accès sûr et complet au marché américain, de manière à compléter vraiment l'ALENA ou ce qu'il devait permettre de faire.

Je cherche peut-être à aller un peu plus loin que la plupart des gens de mon domaine sont prêts à le faire, mais en 1978, quand le sénateur van Roggen a publié son rapport dans lequel il préconisait l'élimination des barrières tarifaires, je ne suis dit que ce n'était pas suffisant et qu'il fallait aller plus loin. Nous l'avons fait, mais nous devons aller encore plus loin si nous voulons obtenir le genre d'accès que nous voulons au marché américain, ce qui nous mettra tous sur le même pied pour faire du commerce et pour attirer les investisseurs.

Mais ce ne sera pas facile. J'ai décidé de soulever avec vous un certain nombre de questions qui me sont venues à l'esprit. La situation dans laquelle nous nous trouvons aujourd'hui — sauf pour ce qui est de l'importance que les autorités frontalières accordent actuellement à la sécurité et à la lutte contre le terrorisme — ressemble en fait beaucoup à celle qui existait avant la négociation de l'Accord de libre-échange canado-américain. Nous avions des problèmes avec le bois d'oeuvre. Nous avions des problèmes, à l'époque, avec l'industrie automobile. Nous avions des problèmes dans différents secteurs. Mais nous nous sommes assis ensemble et nous avons réglé la plupart de ces problèmes, et nous avons ensuite amélioré les choses encore davantage dans le contexte de l'ALENA.

La libre circulation du trafic commercial et des gens d'affaires à la frontière pose un problème très sérieux. Nous devrions pouvoir le régler un de ces jours, mais cela nécessitera beaucoup de travail et il pourrait y avoir des perturbations considérables si nous ne gardons pas la tête froide et si les gens qui sont appelés à se pencher sur ces questions ne font pas tout leur possible pour permettre aux marchandises de traverser facilement la frontière de part et d'autre.

Malheureusement, ceux de l'autre côté de la frontière n'y tiennent pas. Ce qui les intéresse, c'est de garder les problèmes — qui viennent du Canada, dans leur optique — à l'extérieur du

this issue, the debate so far has been focused in Canada. It is focused on Canadian desires and wants. There is really no debate about expanding trade between Canada and the United States further, or further liberalizing the current markets in the United States. To the best of my knowledge, there is not the same pressure from Mexico in terms of expanding their mutual obligations and access under NAFTA. Their focus relates to some of the things that we are concerned about as well, but right now, their big problems seem to be the impact of the U.S. Farm Bill on their economy and other agricultural problems, and not getting what they expected they would get.

From the United States perspective, there are still some people that agree with Ross Perot when they look at the increase in trade with Mexico and the shifting of jobs out of Mexico. Perhaps we might do something with Canada, but why do we have to go further with Mexico? The problem is coming back.

What will be the price to Canadians in terms of our ability to manage our country and to maintain our differences? Will we be able to maintain cultural diversity if we are more integrated? How far will Canada need to go in terms of further integration to make this work? Really, the problem we get coming back at us from Americans when we talk about having a single market is that they view Canada as the back door to their market. How do we make sure the back door is secure? How do we know things cannot come in from other markets?

We have to make the United States comfortable. That neighbour, unfortunately, is becoming more inward-looking. It is becoming more isolated. We will have to build up that kind of comfort level if we intend to get there. Minister Manley was quoted in the press recently about looking at more of a gradual approach to the United States, rather than a "big bang" approach of just integrating the markets overnight. He is reflecting some political concerns. He also said nobody in the United States is really interested in a big bang integration of the markets.

However, to get out from under U.S. trade remedy law, we would need to move to a customs union, which provides perimeter control on trade. That might satisfy U.S. critics on the "back door" argument, but what does a customs union involve? A customs union involves a common external tariff, which permits trade entering the customs union to flow freely once it is entered and duty paid. You also have a common external trade policy. That means trade laws, such as anti-dumping and countervailing duties, would apply at the perimeter. If you had safeguards for anti-dumping measures imposed in the United States then, according to the European system, they would apply throughout Canada. From the perspective of the Canadian steel industry, which has been discussed by the committee and Minister Manley, and mentioned in the press by Minister Pettigrew on Saturday, Canadian industry is interested because

pays. Le débat sur cette question se déroule surtout au Canada jusqu'ici, et il porte surtout sur ce que veut le Canada. Il n'y a vraiment aucun débat sur l'expansion du commerce entre le Canada et les États-Unis, ni sur la libéralisation plus poussée des marchés actuels aux États-Unis. À ma connaissance, le Mexique ne fait pas de pressions du même genre pour élargir les obligations mutuelles des deux pays et améliorer l'accès en vertu de l'ALENA. Les Mexicains s'intéressent surtout à certaines questions qui nous préoccupent nous aussi, mais pour le moment, leurs principaux problèmes semblent se rattacher aux répercussions qu'aura le Farm Bill américain sur leur économie et aux autres questions touchant l'agriculture, ainsi qu'au fait qu'ils n'obtiennent pas ce qu'ils pensaient obtenir.

Aux États-Unis, il y a encore des gens qui sont d'accord avec Ross Perot quand il parle de l'intensification du commerce avec le Mexique et du fait que les emplois partent du Mexique. Nous pourrions peut-être faire quelque chose avec le Canada, mais pourquoi devrions-nous aller plus loin avec le Mexique? Le problème se pose encore.

Quel sera le prix à payer pour nous, les Canadiens, si nous voulons garder notre capacité de gérer notre pays et préserver nos différences? Pourrions-nous préserver notre diversité culturelle si l'intégration est plus poussée? Jusqu'où devrions-nous aller, dans cette intégration plus poussée, pour que cela fonctionne? En réalité, le problème qui revient sans cesse quand nous discutons avec les Américains de la possibilité d'avoir un marché unique, c'est qu'ils considèrent le Canada comme la porte arrière vers leur marché. Comment faire pour nous assurer que cette porte arrière reste ouverte? Comment nous assurer que les produits ne pourront pas venir d'autres marchés?

Nous devons mettre les Américains en confiance. Malheureusement, nos voisins se replient de plus en plus sur eux-mêmes. Ils sont de plus en plus isolés. Nous allons devoir bâtir un certain niveau de confiance si nous voulons avoir accès à leur marché. La presse rapportait récemment que le ministre Manley recherchait une approche plus graduelle pour conquérir le marché américain, plutôt qu'une solution du genre «big bang» qui consisterait à intégrer les marchés du jour au lendemain. Ce commentaire reflète les inquiétudes de certains milieux politiques. Le ministre a dit également que personne, aux États-Unis, n'était vraiment intéressé à un «big bang» de ce genre.

Cependant, pour nous soustraire aux lois américaines sur les recours commerciaux, nous devrions nous diriger vers une union douanière, ce qui assurerait un contrôle du commerce au périmètre. Cela répondrait peut-être aux critiques américaines au sujet de l'argument de la «porte arrière», mais qu'est-ce que cela impliquerait au juste? Une union douanière implique un tarif extérieur commun, qui permet aux marchandises arrivant sur le territoire de l'union douanière d'y circuler librement une fois qu'elles sont entrées et que les droits de douane ont été acquittés. Il faut aussi une politique commune en matière de commerce extérieur, ce qui signifie que les lois commerciales portant par exemple sur les droits antidumping et les droits compensateurs s'appliqueraient alors partout à l'intérieur du périmètre. S'il y avait des garanties imposées aux États-Unis relativement aux mesures antidumping, elles s'appliqueraient à tout le Canada

it gives them "Fortress North America." They would love to have U.S. protections in the Canadian steel industry. Where would the policies be established?

Would we be able, in Canada and Mexico, to have the same type of European Commission-type operations they have in Brussels? It is not likely. That is an organization that operates with many parties, who are of different sizes and differing degrees of influences, but there are equal balances. There is not that type of an equal balance between Canada and the United States.

For example, we have seen in the committee report from the House, in Minister Manley's statements and in Mr. Pettigrew's, that perhaps we should have some kind of free market on steel. What does that mean? Does it mean we will not use anti-dumping and countervailing duty laws? The industries have essentially agreed to that already, in the context of the American Iron and Steel Institute. The American mills have never agreed that this is the case, but that has been the practice. The American mills, of course, are somewhat more sensitive to anti-trust than our steel mills seem to be to competition policy here.

You cannot create a WTO consistent customs union on a single product. You have to cover substantially all the trade, which means at least 85 per cent. You have to have a plan and schedule to bring the rest of the products under that free trade area. It is not impossible to reach some kind of agreement or a cease-fire on not applying trade measures against each other. You cannot do it contractually because you would run afoul of the WTO.

We have seen various working groups that were established under NAFTA that have done nothing, either through protection of turf on either side of the border or through basic bureaucratic inertia. The United States will not accept easily the adoption of our systems. We would have to move to their systems.

When we were discussing the Van Roggen report on free trade in the late 1970s, we asked my chairman, Rodney Grey, who was the Canadian ambassador in Geneva to the Tokyo round of negotiations, whether he thought that free trade with Canada and the United States was a good idea. He first wanted to know how many senators we can send to Washington. That was a good observation then, and it is a good observation now.

We are going to abrogate control, and we are going to abrogate sovereignty. It may be necessary at some stage to do that, but it is a game of big and little. It is not a game of right and wrong. We have seen that on a number of issues with the United States. It is a game that which is not being played between equal partners.

selon le système européen. Du point de vue de l'industrie canadienne de l'acier, dont votre comité et le ministre Manley ont déjà parlé et que le ministre Pettigrew a mentionnée dans la presse de samedi, c'est intéressant pour l'industrie canadienne parce qu'elle bénéficierait alors de la «Forteresse Amérique du Nord». Les aciéries canadiennes aimeraient bien bénéficier des mesures protectionnistes américaines. Mais où les politiques seraient-elles établies?

Pourrions-nous, au Canada et au Mexique, fonctionner comme la Commission européenne le fait à Bruxelles? J'en doute. C'est une organisation qui regroupe de nombreuses parties dont la taille et le degré d'influence varient, mais où il y a un certain équilibre. Ce qui n'est pas le cas entre le Canada et les États-Unis.

Par exemple, nous avons vu dans le rapport du comité à la Chambre, ainsi que dans les déclarations de M. Manley et de M. Pettigrew, que nous devrions peut-être avoir un marché parfaitement concurrentiel pour l'acier. Qu'est-ce que cela signifie? Est-ce que cela veut dire que nous n'appliquerions pas les lois sur les droits antidumping et les droits compensateurs? Les industries se sont déjà entendues en gros dans ce sens-là, dans le contexte de l'American Iron and Steel Institute. Les aciéries américaines ne l'ont jamais reconnu, mais c'est ce qui se passe en pratique. Bien sûr, les aciéries américaines sont un peu plus sensibles aux règles antitrust que les nôtres semblent l'être ici à la politique de concurrence.

On ne peut pas créer une union douanière cohérente dans le cadre de l'OMC avec un seul produit. Il faut couvrir à peu près tous les échanges, c'est-à-dire au moins 85 p. 100. Il faut un plan et un échéancier pour amener le reste des produits sous le régime du libre-échange. Il n'est pas impossible d'en arriver à un accord ou à un cessez-le-feu quelconque et de s'entendre pour ne pas prendre de recours commerciaux l'un contre l'autre. Cela ne peut pas se faire par contrat parce que ce serait contraire aux règles de l'OMC.

Il y a eu divers groupes de travail qui ont été établis dans le cadre de l'ALENA, mais qui n'ont rien fait, que ce soit parce que chacun cherchait à protéger son territoire des deux côtés de la frontière ou à cause de l'inertie naturelle des bureaucraties. Les États-Unis n'accepteront pas facilement d'adopter nos régimes. Nous allons devoir adopter les leurs.

Quand nous discutons du rapport Van Roggen sur le libre-échange à la fin des années 70, nous avons demandé au président de mon groupe, Rodney Grey, qui avait été ambassadeur du Canada à Genève pendant la ronde de négociations de Tokyo, s'il croyait que le libre-échange entre le Canada et les États-Unis était une bonne idée. Il a d'abord voulu savoir combien de sénateurs nous pourrions envoyer à Washington. Cette observation était judicieuse à l'époque, et elle l'est encore aujourd'hui.

Nous allons perdre le contrôle et nous allons devoir renoncer à notre souveraineté. Il pourrait être nécessaire de le faire à un moment donné, mais c'est un jeu qui se joue entre un gros et un petit. Il ne s'agit pas de savoir qui a raison et qui a tort. Nous l'avons vu dans un certain nombre de conflits avec les États-Unis. C'est un jeu qui ne se joue pas entre partenaires égaux.

I have heard all the anecdotes from my friends at Foreign Affairs about Canada punching above its weight in these international agreements, and that is true. We do carry more weight than people might expect that we have. However, when are you dealing with the United States, pummeling away at their kneecaps will not win the fights. You have to persuade them, and they are not persuaded.

If we have to move to a more complete NAFTA, which is the springboard, means that Mexico would have to want it too, and they have not shown much interest in it.

Take a look at a few of the problems that we are facing. Ms. Macmillan mentioned agriculture where there will be more in terms of dispute settlement. It will become evident in the next two months or so when the farmers who lost the challenge on Canadian exports of milk bring back their own challenges against the United States and New Zealand on the basis that everyone should play by the rules.

The United States is not likely to abandon their very generous support to farmers. That support permits United States farmers to plant and sell without any regard for costs or prices. In the process, this contributes to depression for agricultural product and commodity prices around the world. It affects Canada most seriously because there is virtually no transportation into the Canadian market. The U.S. considers this financial assistance as income support to offset the support that the European Union gives to its farmers, which they consider skews world markets. The European Union gears up its support to offset what the American farm bill is doing.

What can Canada do? Can we offer the same benefits? Not likely. It is pretty expensive.

State controls in agriculture are foreign to the United States — at least, they claim they are. The highest profile target is the Canadian Wheat Board. It would not survive in a common agriculture policy where Washington writes the rules.

Perhaps U.S. farmers would be attracted to our supply-managed agricultural systems, which provide benefits and are attractive to the farmers in Canada who benefit from them. However, what would be the result of lobbying in the United States to import these rules into the United States? These rules would, in effect, fix the prices that processors would pay for raw agricultural products or the prices consumers pay. There is already some of that in the United States — the sugar program — and it is attacked bitterly. Extending it to a number of other areas already dominated by corporate agriculture in the United States is unlikely.

At the same time, how long would we be able to maintain our insulation from the United States market on supply-managed products? There is a major commercial cultural difference between Canada and the United States relating to government

J'ai entendu toutes les anecdotes que racontent mes amis des Affaires étrangères au sujet du fait que le Canada se classe dans une catégorie supérieure à son poids réel dans les négociations sur ces accords internationaux, et c'est vrai. Nous avons effectivement plus de poids que les gens le pensent. Mais, quand on a affaire aux États-Unis, ce n'est pas en les frappant sur les rotules qu'on gagne le combat. Il faut les convaincre. Or, ils ne sont pas convaincus.

Si nous voulons passer à un ALENA plus complet, puisque c'est le point de départ, cela voudrait dire que le Mexique le voudrait aussi, mais il ne s'y est pas montré tellement intéressé.

Voyons un peu quelques-uns des problèmes auxquels nous devons faire face. Mme Macmillan a mentionné l'agriculture, où il va se passer des choses en ce qui concerne le règlement des différends. Cela va devenir évident d'ici à peu près deux mois, quand les agriculteurs qui ont perdu leur cause dans la contestation des exportations canadiennes de lait vont contester à leur tour les États-Unis et la Nouvelle-Zélande en soutenant que tout le monde doit respecter les règles.

Les États-Unis ne risquent guère de renoncer au soutien très généreux qu'ils accordent à leurs agriculteurs. Ce soutien permet aux agriculteurs américains de planter et de vendre sans se soucier des coûts ou des prix. Et cela contribue à faire baisser les prix des prix agricoles et des matières premières dans le monde entier. Le Canada est particulièrement touché parce qu'il n'y a à peu près pas de transport vers le marché canadien. Les Américains considèrent cette aide financière comme une mesure de soutien du revenu pour compenser le soutien que l'Union européenne accorde à ses agriculteurs, et qui crée selon eux un déséquilibre sur les marchés mondiaux. Mais l'Union européenne augmente son appui en réponse à ce que font les Américains avec leur Farm Bill.

Et que fait le Canada? Est-ce que nous pouvons offrir les mêmes avantages? Pas vraiment. Cela coûte très cher.

Les contrôles d'État en agriculture n'existent pas aux États-Unis — du moins, c'est ce que disent les Américains. La cible la plus visible est la Commission canadienne du blé. Elle ne survivrait pas dans le cadre d'une politique agricole commune dont Washington fixerait les règles.

Les agriculteurs américains seraient peut-être attirés par nos régimes de gestion de l'offre des produits agricoles, qui procurent certains avantages aux agriculteurs canadiens qui en bénéficient. Mais quel serait le résultat d'efforts de lobbying, aux États-Unis, visant à importer ces règles là-bas? Ces règles fixeraient en fait les prix que les entreprises de transformation paieraient pour les produits agricoles bruts ou ceux que les consommateurs paieraient en bout de ligne. Cela se fait déjà dans une certaine mesure aux États-Unis — dans le cadre du programme du sucre — et c'est très critiqué. Il est peu probable que cela puisse s'étendre à d'autres secteurs déjà dominés par les grandes entreprises agricoles.

En même temps, pendant combien de temps pourrions-nous garder nos produits soumis à la gestion de l'offre en dehors des marchés américains? Il y a une différence majeure entre la culture commerciale du Canada et celle des États-Unis en ce qui concerne

involvement in trade and business. That is a reality that would, if not totally sacrificed, be seriously eroded by expanding the relationship.

I am not passing judgment on whether we should or should not do those things. These are issues that you will probably hear about, and that you will need to consider when making your report. This is the key as well to our continuing problems on the softwood lumber front.

What is the answer to the United States? Get rid of provincial stumpage pricing and create an auction environment, one in which the U.S. processors could also compete for Canadian resources. We would be exporting logs to the United States and bringing back lumber. This seems to be the bottom line. Peter Morton focused on this issue from Washington in this morning's *National Post*.

There are other problems. United States, at the state level, offers very generous locational assistance to attract plants to locate. This is in addition to having a friendlier climate in a number of these areas. U.S. states can benefit from these locational assistance grants without any real concern for the risk of being hit with trade actions by Canada or Mexico, because 90 per cent or 95 per cent of their production stays in the United States. However, if Canada, on the other hand, provides regional assistance to a plant that is operating in the North American market and exports 50 per cent to 80 per cent of its production into the United States, we may well find that the monies that government is putting into the plant location are just funnelled back into the U.S. treasury. We found this to be the case with Michelin in the 1970s. Unless we are insulated against that, it will always be a factor favouring investment in the United States.

Government procurement in the United States is not as open as it is in Canada. It is tied to "Buy America" laws, small business, minorities and other set-asides.

We have our own set-asides, as well. However, the small businesses component in the United States is bigger than it is in Canada. Getting into that net will be very important for Canadians.

The Canadian government, in dispute settlement, has been much more willing — there is not much choice when you are dealing with the United States — to bring provincial practices into conformity with international rules than the U.S. has been willing to address actions at the sub-national level. Their reaction to their states, generally, is that WTO obligations are not really binding. NAFTA obligations are not really binding. If you are doing something that is ruled to be inconsistent, then we will pay compensation and can you keep on doing what you are doing.

There are problems. There are issues that have to be addressed.

les interventions gouvernementales dans le commerce et dans les affaires. C'est une réalité qui serait sérieusement érodée, sinon totalement sacrifiée, par une intensification de nos relations.

Je ne passe pas de jugement sur ce que nous devrions faire ou ne pas faire. Ce sont des questions dont vous allez probablement entendre parler et que vous devrez prendre en considération quand vous préparerez votre rapport. C'est également la clé des problèmes que nous connaissons toujours sur le front du bois d'oeuvre.

Quelle est la réponse à donner aux États-Unis? Il faut se débarrasser du système provincial de droits de coupe et créer un environnement de vente aux enchères, dans lequel les entreprises américaines de transformation pourraient aussi faire concurrence pour les ressources canadiennes. C'est ce qui semble être la solution. Peter Morton en a parlé de Washington dans le *National Post* de ce matin.

Il y a d'autres problèmes. Les États américains offrent une aide très généreuse pour inciter les entreprises à s'y implanter, ce qui s'ajoute au fait que le climat est plus agréable dans bon nombre de ces régions. Les États peuvent profiter de subventions à cet égard sans s'inquiéter vraiment des risques de recours commerciaux du Canada ou du Mexique parce que 90 ou 95 p. 100 de leur production reste aux États-Unis. Cependant, si le Canada décide de son côté d'offrir une aide régionale à une entreprise qui vend sur le marché nord-américain et qui exporte de 50 à 80 p. 100 de sa production aux États-Unis, nous pourrions bien nous rendre compte que les sommes investies par le gouvernement pour l'implantation de cette entreprise s'en vont dans les caisses du Trésor américain. C'est ce qui s'est passé dans le cas de Michelin dans les années 70. Si nous ne nous prémunissons pas contre ce genre de chose, ce sera toujours un facteur favorable aux investissements aux États-Unis.

Le système d'achats gouvernementaux n'est pas aussi ouvert aux États-Unis qu'au Canada. Il est lié aux lois privilégiant l'achat de biens américains, produits notamment par les petites entreprises et les minorités, et à d'autres mécanismes d'impartition réservée.

Nous avons nous aussi des mécanismes de ce genre. Mais le secteur des petites entreprises est plus développé là-bas qu'ici. Il sera très important pour les Canadiens de pouvoir aller puiser dans ce filet.

Pour le règlement des différends, le gouvernement canadien s'est montré beaucoup plus disposé — on n'a pas tellement le choix quand on a affaire aux États-Unis — à faire en sorte que les pratiques provinciales soient conformes aux règles internationales que les États-Unis se sont montrés prêts à prendre des mesures au niveau infranational. Leur réaction en ce qui concerne leurs États, en général, c'est de dire que ceux-ci ne sont pas vraiment liés par les obligations contractées dans le cadre de l'OMC, pas plus que par celles qui découlent de l'ALENA. Si les États font quelque chose qui est jugé non conforme aux règles, les États-Unis sont prêts à payer une pénalité pour leur permettre de continuer.

Il y a des problèmes. Il y a des questions à régler.

From a trade and investment perspective, Canada needs to be in a single market with the United States. It is not important to me whether you call it a customs union or a common market. Customs union has the connotation that there is less harmonization of internal regulations than there might be in a common market. However, if it is to work effectively you have to get into harmonization. The same rules have to apply to everyone. That is the economic perspective. Yours is the political perspective, which might be considerably less attractive.

The Chairman: Thank you very much. That was very interesting.

Senator Graham: Mr. Clark, in reference to Ross Perot's many comments about free trade, I thought I heard you use the words "shifting jobs out of Mexico." Did you mean out of the United States to Mexico?

Mr. Clark: If I said "out of Mexico," I misspoke. It is "into Mexico."

Senator Graham: Thank you. That was just for the record.

On the question of the guaranteed access to the United States market, you used the phrase "how to complete the secure access to the U.S. market." Some people were not enthusiastic about the Free Trade Agreement back in 1988. We remember all the debates that were held at that time. If my memory serves me correctly, there were two basic arguments used by those opposed to the Free Trade Agreement as it was constituted at that time. One was the lack of guaranteed access to the United States market. The other referred to the lack of a binding dispute settlement mechanism. Would you care to comment on that?

Mr. Clark: Professor McRae has referred to the lack of a truly binding dispute settlement mechanism. He is correct on this. The broader disputes, other than anti-dumping and countervailing duties, really have no effective dispute settlement mechanism. I trace that lack in part to the selection process established by the negotiators, a process perhaps far better for people pondering how to settlement disputes in law schools with no real practical application as among governments. It really is not binding. I made another comment about the United States being able to buy its way out of adverse decisions.

The access is more or less guaranteed, except that we have not been able to cope with the United States changing rules, as they did with very adverse effects on sugar manufacturing in Windsor. They changed a tariff classification that virtually put that company out of business.

On anti-dumping and countervailing duties, the United States offered — and we did not accept — to eliminate anti-dumping as between the two markets. However, the continuing existence of anti-dumping and countervailing duty tools that can be used

Du point de vue du commerce et de l'investissement, il faut que le marché canadien soit intégré à celui des États-Unis. Qu'on appelle cela une union douanière ou un marché commun, cela n'a pas d'importance à mon avis. Dans une union douanière, les règlements internes sont généralement moins harmonisés que dans un marché commun. Mais, pour que ce soit efficace, il faut une certaine harmonisation. Les mêmes règles doivent s'appliquer à tout le monde. Voilà pour la perspective économique. Mais vous travaillez dans une perspective politique, et les choses sont peut-être beaucoup moins attrayantes de ce point de vue-là.

Le président: Merci beaucoup. C'était très intéressant.

Le sénateur Graham: Monsieur Clark, quand vous avez parlé des nombreux commentaires de Ross Perot sur le libre-échange, il me semble vous avoir entendu dire que les emplois partaient «du Mexique». Vous vouliez dire qu'ils partaient «pour le Mexique»?

M. Clark: Si j'ai dit qu'ils partaient «du Mexique», je me suis trompé. Je voulais dire «pour le Mexique».

Le sénateur Graham: Merci. Je voulais le préciser pour le compte rendu.

Vous avez parlé des moyens à prendre pour nous assurer un accès garanti au marché américain. Il y a des gens qui n'étaient pas enthousiastes au sujet de l'Accord de libre-échange en 1988. Nous nous rappelons tous les débats qui se sont déroulés à ce moment-là. Si je me souviens bien, ceux qui s'opposaient à l'Accord de libre-échange, tel qu'il se présentait à ce moment-là, avançaient essentiellement deux grands arguments. Le premier portait sur le manque de garanties quant à l'accès au marché américain, et l'autre se rattachait à l'absence de mécanisme exécutoire de règlement des différends. Que pensez-vous de ces deux arguments?

M. Clark: M. McRae a parlé de l'absence de mécanisme de règlement des différends dont les décisions seraient vraiment exécutoires. Il a raison. Il n'existe pas de mécanisme de règlement efficace pour les différends plus généraux, à part ceux qui se rattachent aux droits antidumping et aux droits compensateurs. J'attribue en partie cette lacune au processus de sélection établi par les négociateurs, un processus qui est peut-être nettement mieux adapté à des gens qui se demandent comment régler des différends à la faculté de droit sans que cela n'ait de véritables applications pratiques entre gouvernements. Ce n'est vraiment pas exécutoire. Et j'ai déjà dit par ailleurs que les États-Unis réussissaient souvent à se soustraire aux décisions qui leur étaient défavorables.

L'accès est plus ou moins garanti, sauf que nous n'avons pas réussi à nous adapter aux changements de règles aux États-Unis, comme cela s'est déjà produit avec des conséquences désastreuses pour l'industrie du sucre à Windsor. Les Américains ont modifié leur classification tarifaire, et cela a presque mis l'entreprise en faillite.

En ce qui a trait aux droits antidumping et aux droits compensateurs, les Américains ont offert — mais nous avons rejeté leur offre — de supprimer les droits antidumping entre les deux marchés. Cependant, le maintien des droits antidumping et

against Canada is a difficult problem. We are probably talking about much less than 5 per cent of our total trade. The rest is expanding very, very nicely.

We always tend to get caught up in large-volume, very successful areas. Hence, until we get out from under those trade-remedy rules and someone who is selling steel from Hamilton is treated the same as someone selling steel from Chicago, we really do not have a totally full and free market.

Senator Di Nino: Mr. Clark, the record will show that the dispute settlement mechanism in place has not been necessarily negative towards Canada on balance. Would you agree that that is the case?

Mr. Clark: During the early days of chapter 19 dispute settlement, we did pretty well with it. It is not doing an awful lot these days under chapter 19 on anti-dumping and countervailing duties. Canada had a major win on supply-managed products under the only chapter 20 case that was heard under NAFTA, as opposed to the Canada-United States Free Trade Agreement.

Canada has done fairly well. If you look at WTO dispute settlement, in most cases where we lost, we had deeply entrenched GATT/WTO-inconsistent measures in place. To a certain extent it may have been easier for the government to address those having been condemned internationally than without the condemnation.

Senator Di Nino: You commented on single market and I stress that you specifically said with the U.S. as opposed to NAFTA. I think you referred to it as harmonization of the markets. On that issue, you did not mention single currency. Would you care to comment on that?

Mr. Clark: One of the problems that we will face is the existence of a weaker currency in Canada. With or without the type of integration or single market that I am talking about, pressures will increase upon us to adopt the United States dollar or to go to a single currency — which would be the United States dollar — will increase. Ms. Macmillan is much more on top of those issues than I am.

Senator Di Nino: Mr. Clark, you spoke about the abrogation of sovereignty. We also talked about the enlargement of NAFTA. You indicated that Mexico was probably not as positive about that as Canada may want to be. Do you feel the issue of sovereignty would be better protected if the trade agreement were to include more than the three countries we have currently? Would that be something we should be looking for?

des droits compensateurs pouvant être appliqués contre le Canada demeure un problème difficile. Cela touche probablement bien moins de 5 p. 100 de l'ensemble de nos échanges. Le reste prend de l'expansion de façon très satisfaisante.

Nous avons toujours tendance à nous faire prendre dans les secteurs très prospères, où il y a un fort volume. Donc, tant que nous serons soumis à ces règles sur les recours commerciaux et que les gens qui vendent de l'acier à Hamilton ne seront pas traités de la même façon que ceux qui en vendent à Chicago, nous n'aurons pas vraiment un marché complètement libre et accessible.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Clark, l'étude des dossiers montrerait que le mécanisme en place pour le règlement des différends n'a pas toujours été défavorable au Canada. Qu'en pensez-vous?

M. Clark: Dans les premiers temps de l'application du mécanisme prévu au chapitre 19, nous nous en tirions assez bien. Mais nous n'arrivons pas à grand-chose avec le chapitre 19 par les temps qui courent, pour ce qui est des droits antidumping et des droits compensateurs. Le Canada a cependant remporté une victoire majeure au sujet des produits soumis à la gestion de l'offre dans la seule affaire entendue en vertu du chapitre 20 sous le régime de l'ALENA, par opposition à l'Accord de libre-échange nord-américain.

Le Canada a obtenu d'assez bons résultats. Quand on regarde le mécanisme de règlement des différends de l'OMC, dans la plupart des cas où nous avons perdu, c'est parce que nous avions des mesures en place depuis longtemps qui n'étaient pas conformes aux règles du GATT et de l'OMC. Jusqu'à un certain point, il a peut-être été plus facile pour le gouvernement de s'attaquer à ces questions après avoir fait l'objet d'une condamnation internationale que s'il n'avait pas été condamné.

Le sénateur Di Nino: Vous avez parlé de marché unique, et je tiens à souligner que vous avez dit cela spécifiquement au sujet des États-Unis, et non dans le cadre de l'ALENA. Je pense que vous avez employé l'expression «harmonisation des marchés». Mais vous n'avez pas parlé de monnaie unique. Qu'avez-vous à dire sur cette question?

M. Clark: Un des problèmes que nous allons devoir résoudre, c'est que la devise est plus faible au Canada. Avec ou sans le type d'intégration ou de marché unique dont je vous ai parlé, il y aura de plus en plus de pressions pour que nous adoptions le dollar américain ou que nous passions à une monnaie unique — qui serait en fait le dollar américain. Mme Macmillan est beaucoup plus au courant de ces questions que moi.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Clark, vous avez dit que nous devrions renoncer à notre souveraineté. Nous avons aussi parlé de l'élargissement de l'ALENA. Vous avez dit que le Mexique n'était peut-être pas aussi intéressé que le Canada pourrait l'être. Pensez-vous que notre souveraineté serait mieux protégée si l'accord commercial n'englobait pas seulement les trois pays signataires actuels? Est-ce que c'est quelque chose que nous devrions envisager?

Mr. Clark: I do not think we will get a Free Trade Agreement of the Americas unless it is a deal between NAFTA and the other countries in the hemisphere.

In that context, there will be more diversity. You could operate in a structure more like the European Commission structure. We will be looking at getting a free trade agreement initially. It would be tougher to do a customs union in the hemisphere — there are not as many shared borders and there are long distances. It is not impossible, but it would take longer.

The Chairman: Of this group, I was the only senator who went with Senator MacEachen to Washington in 1988 on the FTA. I was also a member of the committee when George Van Roggen was chairman. I recall a terrific argument — I believe with Congressman Sam Gibbons — over whether the dispute settlement mechanism was going to work or not. At that time, we had an amazing series of meetings with Mr. Gibbons' committee. We met with a grandson of the secretary in Grant's government that broke the free trade agreement with Canada when George Brown went to negotiate it in 1868 or 1869. It is one of those names that we all know, "somebody somebody the third." At the time, none of the Canadians recognized the historical significance of this man, who was a congressman in the Hudson Valley. I did not recognize the name, nor did any of the Canadians recognize the historical significance of this man's ancestry. He was a Congressman in the Hudson Valley. I am sorry I cannot remember his name.

Senator McEachen said that the dispute settlement mechanism was not binding and it was not. There was a very interesting discussion that ensued. It gets very complicated because, as we have just heard, there are really three chapters that affect dispute settlement mechanisms: chapters 11, 19 and 20. We have to absorb that as members of the committee.

Why are Canada and Mexico not members of ICSID?

Mr. McRae: It is my understanding that, because it involves issues under provincial jurisdiction, this will require consent of all the provinces and not all provinces have signed on to the idea of becoming a party to it, yet.

The Chairman: Who are the members of ICSID? Are there only a couple of countries led by the United States or is it a broadly enrolled, legitimate organization.

Mr. McRae: It is a legitimately large organization with a number of countries parties to it. The headquarters of ICSID is in Washington. The problem was that Canada and Mexico were not parties to ICSID and that led to the various forms of dispute settlement mechanisms set up for chapter 11 — three different alternatives that could be available.

M. Clark: Je ne pense pas que nous en arriverons à un Accord de libre-échange des Amériques à moins qu'il s'agisse d'un accord entre les pays de l'ALENA et les autres pays de l'hémisphère.

Dans ce contexte, il y aurait plus de diversité. Il serait possible de fonctionner à l'intérieur d'une structure plus semblable à celle de la Commission européenne. Il faudrait d'abord conclure un accord de libre-échange. Il serait plus difficile d'établir une union douanière dans l'hémisphère, parce qu'il n'y a pas tellement de frontières communes et que les distances sont grandes. Ce n'est pas impossible, mais cela prendrait plus de temps.

Le président: Je suis le seul sénateur de notre groupe à avoir accompagné le sénateur MacEachen à Washington en 1988, à l'époque où il était question de l'ALE. J'étais également membre du comité présidé par George van Roggen. Je me rappelle d'une discussion passionnante — avec Sam Gibbons, du Congrès, je pense — quant à savoir si le mécanisme de règlement des différends fonctionnerait ou pas. À ce moment-là, nous avons eu une impressionnante série de rencontres avec le comité de M. Gibbons. Nous avons rencontré un petit-fils du secrétaire du gouvernement Grant, qui a mis fin à tout accord de libre-échange avec le Canada quand George Brown est allé en négocier un en 1868 ou 1869. C'était un de ces noms que nous connaissons tous, «M. Machin Truc troisième du nom». À ce moment-là, aucun des Canadiens n'était conscient de l'importance historique de cet homme, qui représentait la vallée de l'Hudson au Congrès. Je ne reconnaissais pas son nom, et aucun des Canadiens n'était conscient du rôle historique qu'avaient joué ses ancêtres. Il représentait la vallée de l'Hudson au Congrès. Je suis désolé de ne pas me rappeler son nom.

Le sénateur MacEachen avait dit que le mécanisme de règlement des différends n'était pas exécutoire, et c'était vrai. Nous avons eu une discussion très intéressante. Cela devient très compliqué parce que, comme nous venons de l'entendre dire, il y a en réalité trois chapitres qui se rapportent aux mécanismes de règlement des différends: les chapitres 11, 19 et 20. Il faut que les membres du comité le comprennent bien.

Pourquoi le Canada et le Mexique ne sont-ils pas membres du CIRDI?

M. McRae: D'après ce que j'ai pu comprendre, puisque cela recoupe des domaines de compétence provinciale, il faudrait avoir le consentement de toutes les provinces; or, elles ne sont pas encore toutes convaincues de l'intérêt d'en devenir membres.

Le président: Qui sont les membres du CIRDI? Est-ce qu'il y a seulement quelques pays menés par les États-Unis ou s'il s'agit d'une organisation légitime comptant un grand nombre de membres?

M. McRae: C'est une organisation assez grosse pour être légitime, qui compte un certain nombre de pays. Le siège du CIRDI se trouve à Washington. Le problème, c'est que le Canada et le Mexique n'en font pas partie, ce qui a mené aux différents mécanismes de règlement des différends prévus au chapitre 11 — il y a trois mécanismes différents qui peuvent être appliqués.

My understanding is that there is no objection in principle from Canada becoming party to it; it is a matter of the process of getting the provinces to sign on.

The Chairman: I thought the description of the NAFTA panel and the WTO panel was interesting. I am thinking of that in the context of this terrific argument with Congressman Gibbons in Washington. We did not think of the WTO panels at that time, although other people may have done so.

Which is the most expensive process for a company or an industry to go through: the NAFTA panel or the WTO panel?

Mr. McRae: Both are expensive. If we are talking about chapter 20 of NAFTA, both are government-to-government dispute settlements. In principle, it is the government that absorbs the cost of the dispute both in NAFTA chapter 20 and in the WTO, obviously as far as companies are involved. The representation is purely on behalf of the government. In the case of chapter 11, the company itself is bringing the case and therefore, it absorbs its own costs.

The WTO process is only government-to-government and therefore, the governments are absorbing the costs.

The Chairman: In Geneva, I listened to an interesting discussion about this. I heard that in the softwood lumber dispute, \$200 million had been spent to date on legal fees. It was amazing. I do not know who picks up those legal fees but would you like to comment?

Mr. Clark: The legal fees were incurred by both sides litigating within the United States under the anti-dumping and countervailing duty laws. With respect to private party costs in dispute settlement, they probably tend to be somewhat higher on the WTO side than they have been on the NAFTA side because we have not been doing much under the NAFTA process.

Private parties who work with governments do incur costs. It is my recollection that the costs involved in working with the dairy industry on the NAFTA challenge in 1995 were substantially less than those in the WTO challenge on export subsidies. However, the WTO case was longer running.

In the WTO process, there are numerous other options. There is a challenge to the appellate body and there are compliance reviews and other reviews that deal with the amount of compensation that has to be paid for non-compliance. The WTO process is more highly structured and the government has limited resources. It relies on the businesses that are involved. If Bombardier were to appear before the committee, they could give you a good idea of how much it cost their company in time, effort, legal and other costs in the aircraft disputes. The chairman of the Brazilian aircraft company told me that it cost him an airplane. That is a great deal of money.

Je pense que le Canada n'a pas d'objection de principe à devenir membre; il s'agit d'amener les provinces à signer.

Le président: J'ai trouvé votre description des groupes spéciaux de l'ALENA et de l'OMC très intéressante. J'y pense dans le contexte de notre discussion passionnante avec M. Gibbons, du Congrès, à Washington. Nous ne pensions pas aux groupes spéciaux de l'OMC à ce moment-là, même si d'autres y pensaient peut-être.

Quel est le processus le plus coûteux pour une entreprise ou une industrie: celui de l'ALENA ou celui de l'OMC?

M. McRae: Les deux coûtent cher. Si vous voulez parler du chapitre 20 de l'ALENA, il s'agit dans les deux cas de mécanismes de règlement des différends de gouvernement à gouvernement. En principe, ce sont les gouvernements qui absorbent les coûts du conflit, tant à l'ALENA — en vertu du chapitre 20 — qu'à l'OMC, quand ce sont des entreprises qui sont en cause, évidemment. La représentation se fait purement au niveau des gouvernements. Dans le cas du chapitre 11, c'est l'entreprise elle-même qui soulève l'affaire et c'est donc elle qui en absorbe les coûts.

Le processus de l'OMC se fait uniquement de gouvernement à gouvernement, et ce sont par conséquent les gouvernements qui paient.

Le président: J'ai assisté à Genève à une intéressante discussion à ce sujet-là. J'ai entendu dire que, dans le conflit du bois d'oeuvre, on avait dépensé jusqu'ici 200 millions de dollars en frais juridiques. C'est incroyable. Je ne sais pas qui paie ces frais, mais j'aimerais avoir vos commentaires à ce sujet-là.

M. Clark: Ces frais juridiques ont été assumés par les deux parties au litige, aux États-Unis, en vertu des lois sur les droits antidumping et les droits compensateurs. En ce qui concerne les coûts que doivent supporter les parties privées dans le règlement des différends, ils sont probablement un peu plus élevés à l'OMC qu'à l'ALENA parce que nous n'avons pas fait grand-chose sous le régime de l'ALENA.

Les parties privées qui travaillent avec les gouvernements assument certains coûts. Je me souviens que les coûts liés à la contestation portée par l'industrie laitière devant l'ALENA en 1995 étaient substantiellement moins élevés que ceux qu'a entraînés la contestation des subventions à l'exportation à l'OMC.

À l'OMC, il y a d'autres options. Il est possible de s'adresser à l'organe d'appel, et il y a aussi des examens de conformité et d'autres examens qui portent sur les sommes qui ont dû être versées pour non-conformité. Le processus de l'OMC est plus structuré, et le gouvernement a des ressources limitées. Il compte sur les entreprises en cause. Si les gens de Bombardier devaient comparaître devant le comité, ils pourraient vous donner une bonne idée de ce que les conflits sur la construction aéronautique ont coûté à leur entreprise, en termes de temps, d'efforts, de frais juridiques et d'autres frais. Le président de la société aéronautique brésilienne m'a dit que cela lui avait coûté un avion. C'est beaucoup d'argent.

The Chairman: The figures are high: \$200 million on the softwood lumber issue. What was the cost of the dairy issue?

Mr. Clark: It was probably about \$5 million over four years — maybe a bit more.

Senator Corbin: The three presentations we have heard today have provided an excellent launch for our study. My first question is for Mr. Clark, who made reference to “a game of big and little.” You also mentioned that you have to pursue U.S. senators — you cannot kick them on the kneecap or on the shin. Would you expand that thought? Please, do not mince your words.

Mr. Clark: You will not persuade the United States to open their market or their border unless you give them an adequate comfort level. It has been my experience in dealing with Americans that they will want to dictate the terms of access. It is a question of whether you can negotiate with dogged determination and get everything you want. You may get what you want but you may not like the terms and conditions. We study the Americans to understand them. They do not have to understand us because they operate on the basis of minimal information, half-truths, speculation and fears. That is what we have to deal with. To make them comfortable, we may have to buy into some controls and some restrictions on our ability to act, which we will find to be infringements on our independence and on our sovereignty.

The comment I made about “punching above their weight” was a reference to a term they use for our negotiators from Foreign Affairs. They say that Canada is “punching above its weight” — being a fly-weight in a middle-weight fight. Canada performs better than expected based on our size and influence. That is true. We have good people and so we are able to do that. That will not solve our problems when the problem is not dealing with logic, but rather concerns and fears that may not be based in reality or in fact. That will not work.

Senator Graham: You also mentioned, in the same context, about “kicking in the shins and sending more senators to Washington.” Did you mean to send Canadian senators to Washington?

Mr. Clark: Essentially, what I was saying was, how many senators could Canadians elect and send to the U.S. Senate? With a nice critical mass of 24 or 25 of them, we could probably influence decisions there. You can negotiate anything you want with the administration, but if you do not have the Senate in particular on side, as that is where the institutional memory and the dealmakers are, you will be fighting an uphill battle all the time.

Le président: Les chiffres sont élevés: 200 millions de dollars pour le conflit sur le bois d'oeuvre. Combien le conflit du lait a-t-il coûté?

M. Clark: Probablement autour de 5 millions de dollars sur quatre ans, peut-être un peu plus.

Le sénateur Corbin: Les trois présentations que nous avons entendues aujourd'hui nous ont donné un excellent point de départ pour notre étude. Ma première question s'adresse à M. Clark, qui a parlé d'un jeu qui se joue «entre un gros et un petit». Vous avez mentionné aussi qu'il fallait convaincre les sénateurs américains — on ne peut pas tout simplement leur marteler les rotules ou les tibias. Pouvez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire par là? Et, je vous en prie, ne mâchez pas vos mots!

M. Clark: Vous ne convaincrez pas les Américains d'ouvrir leur marché ou leur frontière si vous ne les mettez pas suffisamment en confiance. C'est ce que j'ai constaté dans mes rapports avec les Américains: ils vont vouloir dicter les conditions d'accès. Il s'agit de savoir si vous êtes capables de négocier avec une détermination inébranlable et obtenir tout ce que vous voulez. Vous obtiendrez peut-être ce que vous vouliez, mais vous ne serez peut-être pas satisfaits des conditions. Nous étudions le comportement des Américains parce que nous cherchons à les comprendre. Mais ils n'ont pas besoin de nous comprendre parce qu'ils fonctionnent sur une base d'information minimum, de demi-vérités, de spéculations et de peur. C'est à cela que nous devons faire face. Pour leur donner confiance, nous devons peut-être accepter certains contrôles et certaines restrictions à notre liberté d'action, ce que nous percevons comme des atteintes à notre indépendance et à notre souveraineté.

Mon commentaire au sujet du fait que nous nous classons «dans une catégorie supérieure à notre poids réel» vient d'une expression que les gens des Affaires étrangères emploient pour parler de nos négociations. Ils disent que le Canada se compare à un poids mouche qui combattrait contre des mi-lourds. Le Canada fait mieux qu'on pourrait s'y attendre compte tenu de donné sa taille et de son influence. C'est vrai. Nous avons des gens capables, et c'est pourquoi nous réussissons. Cela ne résout cependant pas nos problèmes quand ces problèmes ne découlent pas de raisons logiques, mais plutôt d'inquiétudes et de craintes qui ne sont pas nécessairement fondées sur la réalité ou sur les faits. Cela ne marche pas.

Le sénateur Graham: Vous avez aussi parlé, dans le même contexte, de «donner des coups de pied dans les tibias» et d'«envoyer plus de sénateurs à Washington». Vous suggérer d'envoyer des sénateurs canadiens à Washington?

M. Clark: Essentiellement, la question que je posais portait sur le nombre de sénateurs que le Canada pourrait élire et envoyer au sénat américain. Avec une bonne masse critique de 24 ou 25 sénateurs, nous pourrions probablement y influencer les décisions. Vous pourrez négocier tout ce que vous voudrez avec l'administration, mais si vous n'avez pas le sénat — en particulier — de votre côté, puisque c'est là que se trouve la mémoire institutionnelle et puisque les sénateurs peuvent faire ou défaire une entente, ce sera toujours à recommencer.

Senator Graham: That is what I thought you meant. Thank you.

Ms. Macmillan, you said it was easy to trade with the United States. However, the United States sees Canada as part of the problem, not part of the solution. Is that a general conception that is widely shared in the United States?

Ms. Macmillan: What I meant by “easy to trade with the United States” was that it is easier to trade with the United States than with Europe or Japan, for example. I think Canada is one of only two or three nations that are not part of a free trade pact with Europe. The Japanese economy is experiencing a great deal of difficulties these days. We have a natural trade relationship with the United States.

As far as being part of the problem as opposed to part of the solution, there was a widespread concern in the United States over security issues and a somewhat misguided perception that Canada played some part in some of the issues they have had with respect to terrorism over the last little while. The facts do not bear that out but we have an issue of marketing down there in trying to change people's minds and this is a concern that is held at the level of people who ought to know better and they still feel this way. I totally agree with Mr. Clark on this. It is an issue of giving people some comfort — both symbolic comfort and meaningful substantive comfort. If we dedicate ourselves to doing that, then that is not something that compromises our sovereignty, but shows that we are willing to take the steps we need to ensure we continue to work on what is a good business relationship with the U.S.

Senator Graham: You also said that Canada should engage the United States more. You used two specific examples; you referred to defence and energy. We have certainly heard a lot about defence in the last several weeks, indeed, from the United States Ambassador to Canada, who spoke publicly about Canada beefing up its defence capabilities. Whether or not he should have done that in public or within the corridors of diplomacy is a question upon which anyone could speculate.

Maybe you could comment with respect to defence, but more specifically with respect to the energy problems. Could you be more specific in that area?

Ms. Macmillan: Even though the concern of this particular committee is trade, we have a very multi-faceted relationship with the United States that encompasses a range of economic, political and institutional issues. Defence and energy security are two large preoccupations in the United States now. There is the possibility that we can help each other in that respect and use those discussions to perhaps advance our interests in the trading area.

Senator Graham: Professor McRae, in talking about chapter 11, you talked about the necessity of the process being more transparent, that the pleadings of parties in any chapter 11

Le sénateur Graham: C'est ce que j'avais compris. Merci.

Madame Macmillan, vous avez dit qu'il était facile de commercer avec les États-Unis. Pourtant, les Américains voient le Canada comme une partie du problème, et non comme une partie de la solution. Est-ce que c'est une perception très répandue aux États-Unis?

Mme Macmillan: Quand j'ai dit qu'il était «facile de commercer avec les États-Unis», je voulais dire que c'est plus facile qu'avec l'Europe ou le Japon, par exemple. Il n'y a que deux ou trois pays — dont le Canada — qui n'ont pas conclu de pacte de libre-échange avec l'Europe. L'économie japonaise traverse de nombreuses difficultés actuellement. Mais nous avons des rapports commerciaux naturels avec les États-Unis.

Pour ce qui est de voir le Canada comme une partie du problème, plutôt qu'une partie de la solution, les Américains s'inquiétaient beaucoup des questions de sécurité et bien des gens avaient l'impression — à tort, d'ailleurs — que le Canada avait joué un rôle dans certaines des difficultés qu'ils ont connues ces derniers temps à cause du terrorisme. Les faits ne le confirment pas, mais nous avons un problème de marketing là-bas; nous devons essayer de changer ces perceptions. C'est un problème qui concerne des gens qui devraient pourtant être mieux informés, mais qui n'en pensent pas moins de cette façon. Je suis tout à fait d'accord avec M. Clark à ce sujet-là. Il faut rassurer les gens, à la fois symboliquement et par des mesures concrètes et significatives. Si nous nous attachons à le faire, ce n'est pas quelque chose qui compromet notre souveraineté, mais cela montre que nous sommes prêts à prendre les moyens nécessaires pour continuer à travailler à nos relations d'affaires — qui sont de bonnes relations — avec les États-Unis.

Le sénateur Graham: Vous avez dit aussi que le Canada devait offrir sa collaboration aux États-Unis. Vous avez cité deux exemples en particulier: la défense et l'énergie. Nous avons évidemment beaucoup entendu parler de défense ces dernières semaines, même par l'ambassadeur des États-Unis au Canada, qui a évoqué publiquement la nécessité que le Canada améliore ses capacités de défense. Quant à savoir s'il aurait dû en parler en public ou dans les coulisses de la diplomatie, c'est une question sur laquelle tout le monde peut spéculer.

Vous pourriez peut-être nous en dire plus long au sujet de la défense, mais plus spécifiquement au sujet de l'énergie. Pouvez-vous nous donner plus de précisions à ce sujet-là?

Mme Macmillan: Votre comité s'intéresse surtout au commerce, mais nous entretenons avec les États-Unis des relations à multiples facettes, qui englobent toute une gamme de questions économiques, politiques et institutionnelles. La défense et la sécurité énergétique sont deux préoccupations importantes des Américains en ce moment. Il est possible que nous puissions nous aider mutuellement à cet égard et nous servir de ces discussions pour promouvoir nos intérêts dans le secteur commercial.

Le sénateur Graham: Monsieur McRae, au sujet du chapitre 11, vous avez évoqué la nécessité d'avoir un processus plus transparent; vous avez dit que les plaidoyers des parties en

case should be made public and any hearing should be open to the public. Does the panel agree that there is a necessity for greater transparency? If your opinion is unanimous, what can we do to help advance that transparency?

Mr. McRae: In terms of NAFTA chapter 11, it is quite simple. The NAFTA parties themselves can simply agree that the proceedings are open to the public. The United States seems to support greater transparency. Canada seems to support it. I am not sure whether Mexico will support opening the proceedings. In that respect, it is simple for the parties themselves to do that.

Senator Graham: Canada is supportive of greater transparency.

Mr. McRae: I believe so.

Senator Di Nino: Ms. Macmillan, to follow up on a question I asked Mr. Clark, in which we talked about the single market type of system. He used the word harmonization and suggested you may have part of the answer as to whether that meant a single currency and whether you would have a comment to make on that.

Ms. Macmillan: Yes, I believe you asked specifically about the idea of adopting the U.S. dollar. That notion has been a hotly contested debate among economists. Tom Courchesne from Queen's University and Richard Harris of Simon Fraser University have been the largest protagonists. The general consensus — although there are strong arguments on both sides — is that the time is not ripe at this juncture for adoption of the U.S. dollar. I think the issue is one of transaction costs. Canadian businesses are incurring extra costs because they do de facto operate in a U.S. dollar world by and large. I am thinking in particular of Mr. Clark speaking of the sugar business. Certainly, many of the agricultural producers operate with the U.S. dollar as a denomination, so they incur costs in having to hedge.

There is a real concern about the loss of sovereignty. He spoke about sending Canadian senators down to Washington. We would really lose all ability to control monetary policy in this country. I do not think that is something that the general Canadian citizen is willing to accept at this time. I think the costs of operating with the Canadian dollar are probably not worth the cost that we would incur if we were to adopt the U.S. currency right now.

Senator Di Nino: I believe you also said that we should try to enhance the relationship outside of Washington. If my statistical memory is correct, more than half of the U.S. states, as individual states, count Canada as their largest customer. Is this something you had in mind? Should we develop better relationships with the states and the leaders — both political and otherwise — in those states where Canada is more of an important component trade-wise than it would be as a whole in the U.S.?

cause dans les affaires relevant du chapitre 11 devraient être publics et que toutes les audiences devraient l'être également. Votre groupe s'entend-il sur la nécessité de cette transparence accrue? Si le groupe est unanime, que pouvons-nous faire pour augmenter cette transparence?

M. McRae: En ce qui concerne le chapitre 11 de l'ALENA, c'est très simple. Les parties à l'ALENA peuvent s'entendre tout simplement entre elles pour que les audiences soient ouvertes au public. Les États-Unis semblent favorables à une plus grande transparence. Le Canada aussi. Mais je ne suis pas certain que le Mexique appuie la tenue d'audiences publiques. À cet égard, les parties peuvent le faire elles-mêmes facilement.

Le sénateur Graham: Le Canada est partisan d'une plus grande transparence.

M. McRae: Je pense que oui.

Le sénateur Di Nino: Madame Macmillan, pour faire suite à une question qui lui a été posée au sujet d'un système à marché unique, M. Clark a employé le terme «harmonisation» et il a laissé entendre que vous seriez peut-être en mesure de nous dire si cela signifierait une monnaie unique; avez-vous des commentaires à faire à ce sujet-là?

Mme Macmillan: Oui, il me semble que vous aviez évoqué expressément l'idée d'adopter le dollar américain. C'est une idée qui fait l'objet d'un très vif débat entre économistes. Tom Courchesne, de l'Université Queen's, et Richard Harris, de l'Université Simon Fraser, en sont les principaux protagonistes. Le consensus général — quoiqu'il y ait des arguments tout à fait valables des deux côtés —, c'est que le moment n'est pas encore venu d'adopter le dollar américain. Je pense que c'est une question de coûts de transaction. Les entreprises canadiennes doivent assumer des coûts supplémentaires parce que, dans les faits, elles fonctionnent dans un monde où le dollar américain est roi et maître. Je pense en particulier à ce que M. Clark a dit au sujet de l'industrie du sucre. Il est certain que bien des producteurs agricoles fonctionnent avec le dollar américain, ce qui les oblige à supporter certains coûts pour leurs opérations de couverture.

La perte de notre souveraineté soulève bien des inquiétudes. Mon collègue a parlé d'envoyer des sénateurs canadiens à Washington. Nous perdriions vraiment toute capacité de contrôler notre politique monétaire. Je ne pense pas que ce soit une mesure que le citoyen canadien moyen serait prêt à accepter pour le moment. À mon avis, les coûts liés au fonctionnement avec le dollar canadien ne sont probablement pas comparables aux coûts que nous devrions assumer si nous adoptions aujourd'hui le dollar américain.

Le sénateur Di Nino: Il me semble vous avoir entendu dire également que nous devrions essayer d'améliorer nos relations en dehors de Washington. Si je me rappelle bien les statistiques, plus de la moitié des États américains, individuellement, ont le Canada pour principal client. Est-ce que c'est à cela que vous pensiez? Devrions-nous établir de meilleures relations avec les États, ou avec les dirigeants — politiques ou autres — des États pour lesquels le Canada est un partenaire commercial plus important que pour l'ensemble des États-Unis?

Ms. Macmillan: That is exactly what I meant. We have to operate on two quite different levels. We have to have the big ideas. We have to have initiatives aimed at improving our dispute settlement system. We have to talk about areas where we can harmonize our commercial policy and tariffs. At the same time, we have always been effective in dealing with the United States by taking things down to the level of the business people where ideas are identified. Problem-solving take place on a much more micro level, on a sector-by-sector level, in terms of the auto pact, steel, et cetera. Much of what happens for businesses is merely an issue of identifying commercial opportunities at a regional level. I am not talking necessarily about policy initiatives as much as just straight business opportunities and business intelligence. We need that kind of thing to reinstate some of the resources that we have lost in the larger cities in the U.S, for example. We need to gather intelligence and foster commercial policy at that level along with these bigger, more grandiose schemes between Washington and Ottawa.

Senator Di Nino: I put this question to anyone on the panel who cares to comment. Looking at the issue of trade with the U.S. through the lens of September 11, obviously, there have been some changes. We have talked about some, such as border issues and immigration issues, et cetera.

Is it your impression that the U.S. may be misusing this newfound reason to challenge some of the trade issues between Canada and their nation, or do you believe that it is truly an issue of security and safety of the American people?

Mr. Clark: I travel back and forth to the United States fairly frequently. The new measures being introduced to control people flows and other issues are based on real concerns, whether or not those concerns are, in fact, real.

People are concerned; they feel threatened and they expect their government to do things for them that will make them feel less so. There are not any ulterior motives that I have seen relating to insulating the market in the United States. I believe that the issues are security and comfort of the citizenry — not protectionism.

Ms. Macmillan: I agree with that as well. I have no sense whatsoever that it is not a legitimate concern.

The Chairman: Thank you very much. We will have to end this part of our program, because our next witnesses have arrived. We could have gone on much longer, Mr. Clark, Professor McRae and Ms. Macmillan, thank you for coming.

I remind everyone that Minister Pettigrew is coming at 3:30.

Mme Macmillan: C'est exactement ce que je voulais dire. Nous devons travailler sur deux niveaux tout à fait différents. Nous avons besoin des grandes idées. Nous avons besoin d'initiatives visant à améliorer notre système de règlement des différends. Nous devons discuter des secteurs dans lesquels nous pouvons harmoniser notre politique commerciale et nos tarifs douaniers. Mais, en même temps, nous avons toujours eu des rapports efficaces avec les Américains quand nous avons ramené les choses au niveau des gens d'affaires, puisque c'est de là que viennent les idées. La résolution de problèmes prend place à un niveau beaucoup plus microéconomique, au niveau des secteurs, comme dans le cas du pacte de l'automobile, de l'acier, et ainsi de suite. Dans une large mesure, ce qui arrive aux entreprises est lié tout simplement à leur capacité de déceler les occasions commerciales à l'échelon régional. Je ne parle pas nécessairement d'initiatives stratégiques, mais tout simplement d'occasions d'affaires et de renseignements commerciaux. Nous avons besoin de ce genre de choses pour rétablir certaines des ressources que nous avons perdues, par exemple dans les grandes villes américaines. Nous devons recueillir des renseignements et promouvoir notre politique commerciale à ce niveau-là, tout en donnant suite aux grands plans plus grandioses entre Washington et Ottawa.

Le sénateur Di Nino: Ma question s'adresse à ceux qui voudront bien y répondre. Quand on regarde la question du commerce avec les États-Unis dans l'optique du 11 septembre, il est évident qu'il y a eu des changements. Nous avons parlé de certains de ces changements, par exemple en ce qui concerne les frontières et l'immigration.

Avez-vous l'impression que les Américains pourraient se servir de cette nouvelle raison pour chercher à modifier certaines pratiques commerciales entre le Canada et leur pays, ou si vous pensez que c'est vraiment une question de sécurité pour le peuple américain?

M. Clark: Je vais assez souvent aux États-Unis. Les nouvelles mesures adoptées pour contrôler la circulation des personnes et pour d'autres raisons sont fondées sur des inquiétudes réelles, qu'elles soient justifiées ou non.

Les gens sont inquiets; ils se sentent menacés et ils s'attendent à ce que leur gouvernement fasse certaines choses pour les rassurer. Ils n'ont pas de motifs cachés et ne cherchent pas, d'après ce que j'ai vu, à isoler le marché américain. Je suis convaincu que ce sont des questions de sécurité et de confiance de la population — et non de protectionnisme.

Mme Macmillan: Je suis d'accord. Je n'ai absolument pas l'impression que ces inquiétudes ne sont pas légitimes.

Le président: Merci beaucoup. Nous allons devoir mettre fin à cette partie de notre programme parce que nos témoins suivants sont arrivés. Nous aurions pu continuer encore longtemps. Monsieur Clark, monsieur McRae et madame Macmillan, merci d'être venus.

Je rappelle à tout le monde que le ministre Pettigrew sera ici à 15 h 30.

We will hear now from Mr. William Dymond, executive director of the Centre for Trade Policy and Law, which is jointly supported by Carleton University and the University of Ottawa. He was formerly the director general of the Policy Planning Secretariat of the Department of Foreign Affairs and International Trade. He also served as senior adviser in trade negotiations for the Canada-U.S. Free Trade Agreement. His assignments include deputy head and minister councillor, Embassy of Canada, to the United States in Washington.

We also have Gilbert Gagné, professor of political science of Bishop's University. He also obtained his doctorate in international relations from the University of Oxford. His research and teaching interests include North American integration, Canadian foreign policy and Canadian-American relations. Mr. Gagné's current research concerns the dispute over Canadian exports of softwood lumber to the United States.

Please proceed.

Mr. William A. Dymond, Executive Director, Centre for Trade Policy and Law: Thank you, honourable senators, for this opportunity to speak to you on the Canada-U.S. trade relationship.

Canadians have been debating their relationship with the United States for more than two centuries and for very good reason. It is only with the United States that Canada has a comprehensive foreign policy relationship. Canadians, moreover, measure themselves and their country against American benchmarks. This is as true for issues such as health care and gun control as it is for economic performance and job creation.

The centre has submitted for the committee's consideration a study we concluded last year called "Common Borders and Shared Destinies." I will be speaking in part to that study.

In a few short years, the Canadian economy has undergone a profound transformation. The agent of this transformation was, in the first instance, the Canada-U.S. Free Trade Agreement and, in the second, the North American Free Trade Agreement. The result is a Canadian economy increasingly integrated on a North American basis. It is worth recalling that, although both agreements pre-date the World Trade Organization, in many respects they go far beyond the WTO agreements as they are now and as they may become as a result of the current round of multilateral trade negotiations.

We should also note that we have a free trade agreement and not a customs union. The major significant difference between our arrangements and those in Europe is the absence of an institutional framework for managing those relations. However, as a matter of practice, the degree of commonality — in many cases, harmonization of policy and practice — matches or exceeds that of the European Union. As much as it may be claimed that the European Union is a single market, the same claim applies to Canada and the United States.

Nous allons maintenant entendre M. William Dymond, qui est directeur exécutif du Centre de droit et de politique commerciale, soutenu conjointement par l'Université Carleton et l'Université Canada. M. Dymond a été directeur général du Secrétariat de la planification des politiques au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Il a également participé, à titre de conseiller principal, aux négociations sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, et a aussi occupé des fonctions de sous-ministre et de conseiller du ministre à l'ambassade du Canada aux États-Unis, à Washington.

Nous avons également avec nous M. Gilbert Gagné, qui est professeur de sciences politiques à l'Université Bishop. Il est titulaire d'un doctorat en relations internationales de l'Université d'Oxford. Son enseignement et ses travaux de recherche portent notamment sur l'intégration de l'Amérique du Nord, la politique étrangère canadienne et les relations canado-américaines. Il effectue actuellement de la recherche sur le conflit touchant les exportations canadiennes de bois d'oeuvre vers les États-Unis.

Vous pouvez commencer.

M. William A. Dymond, directeur exécutif, Centre de droit et de politique commerciale: Je vous remercie, mesdames et messieurs les sénateurs, de cette occasion de vous parler des relations commerciales Canada-États-Unis.

Les Canadiens, à juste titre, débattent de la question de leurs liens avec les États-Unis depuis plus de deux siècles. Ce n'est qu'avec les États-Unis que le Canada entretient une relation étendue en matière de politique étrangère. De plus, les Canadiens jugent leur pays et eux-mêmes à l'aune des Américains, tant sur le plan des soins de santé et du contrôle des armes à feu que sur celui du rendement de l'économie et de la création d'emplois.

Le Centre a remis au comité une étude que nous avons terminée l'an dernier et qui s'intitule > «Common Borders and Shared Destinies.» Mes propos porteront en partie sur cette étude.

En quelques années à peine, l'économie canadienne a subi une profonde transformation. Les moteurs de cette transformation ont été, dans un premier temps, l'Accord de libre-échange canado-américain, et dans un deuxième temps, l'Accord de libre-échange nord-américain. Résultat, l'économie canadienne est de plus en plus intégrée à celle de l'ensemble de l'Amérique du Nord. Il est utile de rappeler que, même si ces deux accords ont précédé la création de l'Organisation mondiale du commerce, ils vont à bien des égards beaucoup plus loin que les accords de l'OMC, tels qu'ils se présentent maintenant et tels qu'ils pourraient évoluer à la suite de l'actuelle ronde de négociations commerciales multilatérales.

Il convient également de souligner que nous avons un accord de libre-échange et non une union douanière. La principale différence entre nos arrangements et ceux qui ont été conclus en Europe, c'est l'absence de cadre institutionnel de gestion de nos relations. Cependant, dans la pratique, nous avons au moins autant de régimes communs — dans bien des cas, grâce à l'harmonisation de nos politiques et de nos pratiques — que les pays de l'Union européenne. Les pays de l'Union européenne ont un marché unique, mais la chose est tout aussi vraie pour le Canada et les États-Unis.

Both agreements for Canada were the product of failure — failure of a 100-year effort to develop an economy that defied economic geography. We now understand that economic geography in North America is structured on a north-south axis. We tried to develop an economy on an east-west basis by protecting a small and fragmented manufacturing sector and paying an economic cost through the export of unprocessed resources.

In the 1970s, Canada threw up barriers to foreign investment. We paid out large industrial and regional development subsidies in the misguided belief that the east-west economy could be strengthened by a massive dose of government intervention.

In the middle 1980s, this dreamland was shattered by a severe recession. Protection had not worked. Canadian manufacturers were too weak to exploit export markets and too weak to prevent significant incursions of imports into the domestic market. New competitors in global resource markets combined with the exhaustion of easily exploitable resources in Canada meant that the resource endowment could no longer bear the cost of supporting an inefficient manufacturing economy.

Barriers to foreign investment meant the Canadian economic development had become increasingly dependent on inadequate pools of domestic savings. State intervention had created large bureaucracies — of which I was part, I must admit — and unsustainable budgetary deficits and little economic development. The decision to enter into these agreements meant that rather than resisting the forces of geography, Canada would henceforth try and harness those forces.

Results have surpassed the expectations of government and business. I will not bore you with the details of the numbers. You will be familiar with them. Suffice to note that we now trade at a rate of \$1 million every minute. Trade between Canada and the United States is almost as great as between United States and the 15 countries of the Economic Union.

Of greater significance than the volume of trade are the characteristics of this trade. A good part of this trade is intra-firm trade. By some estimates, as much as two-thirds of cross-border trade is trade within the same firm. Whole industrial sectors in Canada have been restructured on a north-south basis. The old model of international trade and investment, autonomous firms engaged in arm's-length transactions against national borders has been replaced by integrated networks of business crossing and re-crossing the border as if it did not exist.

Les deux accords conclus par le Canada sont le produit d'un échec — l'échec des efforts déployés depuis 100 ans pour développer une économie défiant la géographie économique. Nous comprenons maintenant que la géographie économique, en Amérique du Nord, est structurée selon un axe nord-sud. Nous avons essayé de développer une économie fondée sur un axe est-ouest en protégeant un petit secteur manufacturier fragmenté et en payant le prix économique de l'exportation de ressources non transformées.

Dans les années 70, le Canada a érigé des obstacles à l'investissement étranger. Nous avons versé d'importantes subventions au développement industriel et régional parce que nous étions convaincus — bien à tort — qu'une dose massive d'intervention gouvernementale permettrait de renforcer notre économie est-ouest.

Au milieu des années 80, une grave récession a fait voler ce rêve en éclats. Les mesures de protection ne fonctionnaient pas. Les fabricants canadiens étaient trop faibles pour exploiter les marchés d'exportation et pour empêcher d'importantes percées des importations sur notre marché intérieur. L'arrivée de nouveaux concurrents sur les marchés mondiaux des ressources naturelles, combinée à l'épuisement des ressources facilement exploitables au Canada, signifiait que les ressources dont nous disposions ne nous permettaient plus de supporter les coûts nécessaires pour soutenir un secteur manufacturier inefficace.

À cause des obstacles à l'investissement étranger, le développement économique du Canada était de plus en plus dépendant de sources insuffisantes d'épargne intérieure. L'intervention de l'État avait créé de grosses bureaucraties — dont je fais partie, je dois l'admettre — et entraîné des déficits budgétaires insoutenables sans favoriser beaucoup le développement économique. La décision de conclure ces accords signifiait que, plutôt que de résister aux forces de la géographie, le Canada chercherait dorénavant à les mettre à profit.

Les résultats ont dépassé les attentes du gouvernement et des entreprises. Je ne vous ennuierai pas avec des chiffres détaillés. Vous les connaissez sûrement. Je me contenterai de souligner que la valeur de nos échanges atteint maintenant un million de dollars à la minute. Le commerce entre le Canada et les États-Unis est presque aussi intense qu'entre les États-Unis et les 15 pays de l'Union européenne réunis.

Les caractéristiques de ces échanges sont plus significatives que leur simple volume. Il s'agit dans une large mesure de commerce interne. D'après certaines estimations, jusqu'aux deux tiers des échanges transfrontaliers se font à l'intérieur d'une même entreprise. Des secteurs industriels entiers, au Canada, ont été restructurés sur un axe nord-sud. L'ancien modèle de commerce et d'investissement internationaux, celui d'entreprises autonomes faisant des transactions de part et d'autre des frontières nationales avec d'autres entreprises n'ayant aucun lien avec elles, a été remplacé par des réseaux intégrés d'entreprises dont les produits traversent constamment les frontières comme si celles-ci n'existaient pas.

We hear little of the strident criticism of those agreements, which dominated the debates of 10 years ago. "How can a small country like Canada have free trade with the United States and not lose its identity or independence?" Ten years of public opinion polling show that Canadians do not equate poor economic prospects with stronger identity or prosperity with diminished identity. "How can a country like Canada with strong environmental employment laws avoid a race to the bottom in order to remain competitive?" It has not happened.

Just as the NAFTA was the product of failure, we face a new set of problems that are the product of success. Some of those problems originate in the unfinished NAFTA agenda. A more important part originates in the need to move beyond the NAFTA, which was a product of its time, and capture the dynamics of an integrated North American economy.

The unfinished agenda is a collection of relics of old-fashioned trade and industrial policy: well-fortified pockets of protection and agriculture in both countries; an addiction to trade remedy law by industries on both sides, by old-economy industries in both countries; cumbersome rules-of-origin procedures that lead firms to buy their inputs on an uncompetitive basis in an effort to convey a preference; and government procurement remains encased in trade-restricting rules.

That list, senators, is impressively long. The cumulative economic impact has been diminishing over time. You need only to look at the statistics on trade remedy law and find that we are basically talking about resource pricing. These are relatively minor matters except, of course, for those who are involved in the dispute.

The new North American agenda is more complex and challenging. Fresh thinking is needed based on some fundamental realities. First, Canadians are engaged in a process of silent integration with the United States that is deepening across virtually every area where the two societies connect. The question for governments is whether to help or hinder that integration.

Second, Canadians are comfortable with deepening integration. They are perfectly capable of distinguishing between the relationship with the U.S. and their own identity. As the deputy minister of mine once said, "Canadians like the border; they just do not want it to get in their way."

Third, the debate whether Canada should have a defence or other kind of perimeter with the United States is detached from reality. We already have a perimeter that is defined by geography,

Ces accords suscitent très peu de vives critiques, alors que c'est ce qui dominait le débat il y a dix ans. «Comment un petit pays comme le Canada peut-il commercer librement avec les États-Unis sans perdre son identité ou son indépendance?» Dix années de sondages d'opinion nous montrent que les Canadiens n'assimilent pas les piètres perspectives économiques à une identité plus forte, ou la prospérité à l'affaiblissement de leur identité. «Comment un pays comme le Canada, qui possède des lois solides sur l'emploi et l'environnement, peut-il éviter la course vers le bas pour demeurer concurrentiel?» Cela ne s'est pas produit.

Tout comme l'ALENA était le produit d'un échec, nous connaissons aujourd'hui une nouvelle série de problèmes qui sont la rançon du succès. Certains de ces problèmes viennent du fait qu'il reste encore bien des questions à régler à l'ALENA. Mais ils viennent surtout de la nécessité d'aller plus loin que l'ALENA, qui était un produit de son temps, et de tirer parti de la dynamique d'une économie nord-américaine intégrée.

Les questions qu'il reste à régler sont un ramassis de reliques des pratiques commerciales et de la politique industrielle à l'ancienne mode: des enclaves bien fortifiées de protection de l'agriculture dans les deux pays; une dépendance des industries des deux pays — des industries de l'ancienne économie des deux côtés de la frontière — envers les recours commerciaux; des mécanismes très lourds sur les règles d'origine, qui incitent les entreprises à acheter leurs intrants sur une base non concurrentielle dans un effort pour exprimer une préférence; et des pratiques d'achats gouvernementaux qui s'inscrivent encore dans des règles restreignant le commerce.

Cette liste, mesdames et messieurs les sénateurs, est d'une longueur impressionnante. L'effet économique cumulatif diminue avec le temps. Vous n'avez qu'à regarder les statistiques sur les lois régissant les différends commerciaux pour constater que cela concerne essentiellement les prix des ressources. Il s'agit de questions relativement mineures, sauf, évidemment, pour ceux qui sont en cause dans le conflit.

Les nouveaux enjeux nord-américains sont plus complexes et plus exigeants. Il faut des idées neuves ancrées dans des réalités fondamentales. Premièrement, les Canadiens sont engagés dans un processus d'intégration tacite avec les États-Unis, qui s'intensifie dans presque tous les domaines où les deux sociétés ont des points en commun. La question, pour les gouvernements, est de savoir s'il est opportun de favoriser ou de freiner cette intégration.

Deuxièmement, les Canadiens sont à l'aise avec l'intensification de cette intégration. Ils sont parfaitement en mesure d'établir une distinction entre leurs relations avec les États-Unis et leur propre identité. Comme l'a déjà dit mon sous-ministre: «Les Canadiens aiment bien la frontière; ils n'aiment tout simplement pas la trouver sur leur chemin.»

Troisièmement, le débat sur l'opportunité que le Canada mette en place un périmètre de défense ou un autre genre de périmètre avec les États-Unis n'a rien à voir avec la réalité. Nous avons déjà

demography, economics, largely shared political and societal values and preferences, and common security arrangements and challenges. The issue is whether the perimeter is strong or weak.

Fourth, there is a broad convergence between Canada and the United States across a wide range of public policy areas. The difference lies in administration and not in fundamental concept.

Fifth, current cross-border arrangements for the management of this relationship are inadequate to the commands placed upon them. We now require a new design.

Some fresh thinking is evident in the efforts of Minister Manley and Secretary Ridge and the "Smart Border Accord." Press reports indicate quietly that, perhaps, bolder steps are under consideration. Some interesting questions are being asked: Do we need a customs union, such as the European Union, to provide total free goods and services, complete capital and labour mobility, and a host of institutions to manage them? Perhaps a NAFTA plus arrangement should be looked at. Packaging the old agenda items with some bold new steps and new agenda items such as investment, competition policy, product harmonization and equivalence.

In my view, these approaches miss the point because they are a means to an end when we have yet to decide in this country what the end should be. Before we embrace solutions and before we propose a course of action, we need to ask ourselves some hard questions on the following issues: What role should the border play in managing cross-border flows of trade and investment? How many of the functions provided by customs, immigration, agriculture and other agents of government can be best met behind the border? What is the impact of regulatory differences upon the Canadian economy? Are those costs worth the differences? Do we need new institutions with the United States? Traditionally, in our relationships with the United States not only in trade but everywhere where we connect and we reach agreements, the institutional burden has been light. Instead, we have relied upon the negotiation of fixed rules backed by dispute settlement procedures, both of which are time-consuming and, often, politically charged.

We should have a look at whether the International Joint Commission, which has a splendid record over 100 years of existence, could provide a model and be adapted to serve a larger relationship. Does our almost-religious aversion to linkage make sense? Both countries have traditionally managed this vast relationship pragmatically by dividing the issues where cooperation is required into neat compartments and by isolating

un périmètre défini par la géographie, la démographie, l'économie, une foule de valeurs politiques et sociales communes, ainsi que des dispositifs et des enjeux communs en matière de sécurité. Ce qui importe, c'est de décider si ce périmètre est solide ou non.

Quatrièmement, il existe une vaste convergence entre le Canada et les États-Unis sur une gamme étendue de questions relevant de la politique publique. La différence réside dans l'administration des modalités et non pas dans le concept fondamental.

Cinquièmement, les accords frontaliers actuels qui régissent nos relations ne correspondent pas à nos exigences par rapport à ces accords. Nous avons maintenant besoin d'un cadre nouveau.

Les efforts du ministre Manley et du secrétaire Ridge, ainsi que l'«Accord sur la frontière intelligente», reflètent certaines idées neuves. La presse laisse entendre discrètement que des mesures plus audacieuses pourraient être envisagées. Il y a des questions intéressantes qui circulent: Avons-nous besoin d'une union douanière comme l'Union européenne pour assurer la liberté de circulation totale des biens et des services, la mobilité pleine et entière des capitaux et des travailleurs, et la cohorte d'institutions nécessaires pour les gérer? Il faudrait peut-être envisager plutôt de bonifier l'ALENA, d'amalgamer les questions qui n'ont jamais été résolues à quelques nouvelles mesures audacieuses et à quelques nouvelles priorités comme l'investissement, la politique de concurrence, l'harmonisation des produits et l'équivalence.

À mon avis, ces propositions ne sont pas pertinentes parce qu'elles ne sont que des moyens de parvenir à une fin que nous n'avons pas encore déterminée. Avant d'adopter des solutions et de proposer des moyens d'action, nous devons nous poser des questions épineuses sur les points suivants: Quel rôle la frontière devrait-elle jouer dans la gestion des échanges de marchandises et de capitaux entre nos deux pays? Combien des fonctions assurées par les services des douanes, de l'immigration, de l'agriculture et les autres agents du gouvernement pourraient être exécutées plus efficacement ailleurs qu'à la frontière? Quelles sont les répercussions des différences de réglementation sur l'économie canadienne? Ces différences en valent-elles la peine, compte tenu de leurs coûts? Avons-nous besoin de nouvelles institutions communes avec les États-Unis? Traditionnellement, dans nos rapports avec les États-Unis, non seulement dans le domaine du commerce, mais dans tous les secteurs où nous entretenons des liens et où nous concluons des ententes, le fardeau institutionnel est resté léger. Nous avons plutôt eu recours à la négociation de règles et de mécanismes de règlement des différends pour les appuyer, ce qui, dans les deux cas, prend beaucoup de temps et est souvent controversé sur le plan politique.

Nous devrions nous demander si la Commission mixte internationale, qui a fait des choses splendides depuis sa création il y a 100 ans, pourrait nous fournir un modèle que nous pourrions adapter à des rapports élargis. Notre aversion quasi religieuse pour l'établissement de liens est-elle raisonnable? Les deux pays ont toujours géré leurs importantes relations de façon pragmatique, en compartimentant clairement les dossiers

those issues from other issues. This compartmentalization of the relationship has served us well but it may no longer work; a new approach may be necessary.

Finally, to date, this is a Canadian debate and for good reason. In the history of Canada-U.S. relations, the ideas originate north of the border, not because our American cousins have no ideas but because, typically, Americans have big ideas and Canadians prefer small ideas. The art of Canadian American negotiations is to package a proposal in a small enough way to reassure Canadians and in a big enough way to capture the American imagination.

Some commentators conclude that Americans will never be sufficiently interested in pursuing innovative visionary approaches and they draw the conclusion that time spent on those problems is time wasted. Drawing that conclusion would be a mistake that would cost Canadians dearly. Canadians and Americans working together have succeeded in managing this relationship in the past and can do so again but not if they begin by accepting the conventional wisdom that tough issues of the moment mimic the agenda. To this discussion, the committee can make a valuable contribution.

The Chairman: Thank you, Professor Dymond. Mr. Gagné, please proceed.

Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop's University: I prepared a brief that I will highlight, after which I will answer your questions. I will focus on what I know best because, as you know, the issues of the Canada-U.S. trade relations and Canada's trade agenda within the World Trade Organization are incredibly vast. I will, therefore, limit my comments. I will use the languages of both Molière and Shakespeare.

[Translation]

I would like to comment on three themes: the order of reference, which means secure access to the American market, and Canada's agenda and priorities in the Doha Round of multilateral trade negotiations.

I refer to Chapter 19 of NAFTA on the dispute settlement mechanism regarding anti-dumping and countervailing duties, in which reference is made to negotiations of the Free Trade Area of the Americas.

I would also like to discuss the WTO's dispute settlement mechanism and the Doha Round of multilateral trade negotiations, then focus on the multilateral negotiations and provisions relating to subsidies and trade remedies.

exigeant de la coopération et en isolant ces dossiers de tous les autres. Cette compartimentation de nos relations nous a bien servis, mais elle n'est peut-être plus efficace; il faudrait peut-être chercher une nouvelle solution.

Enfin, jusqu'ici, le débat s'est fait entre Canadiens, et il y a une bonne raison à cela. Dans l'histoire des relations Canada-États-Unis, les idées viennent toujours du nord de la frontière, pas parce que nos cousins américains n'ont pas d'idées, mais parce qu'en général, les Américains ont de grandes idées tandis que les Canadiens préfèrent les petites idées. Tout l'art des négociations canado-américaines réside dans la capacité de présenter les propositions dans un emballage assez petit pour rassurer les Canadiens, mais assez grand pour enflammer l'imagination des Américains.

Certains commentateurs concluent que les Américains ne seront jamais suffisamment intéressés à envisager des solutions visionnaires et innovatrices, et ils en déduisent que le temps consacré à examiner ces problèmes est du temps perdu. Mais ce serait une erreur d'en arriver à cette conclusion, une erreur qui coûterait très cher aux Canadiens. Les Canadiens et les Américains ont réussi, en travaillant ensemble, à bien gérer leurs relations dans le passé et ils peuvent encore le faire à condition de ne pas accepter les opinions toutes faites selon lesquelles les difficultés du moment reflètent les perspectives d'avenir. Le comité peut apporter une précieuse contribution à cette discussion.

Le président: Merci, monsieur Dymond. Monsieur Gagné, vous pouvez commencer.

M. Gilbert Gagné, professeur, département d'études politiques, Université Bishop: J'ai préparé un mémoire dont je vais vous présenter les grandes lignes, après quoi je pourrai répondre à vos questions. Je vais me concentrer sur ce que je connais le mieux parce que, comme vous le savez, les enjeux des relations commerciales canado-américaines et des interventions du Canada à l'Organisation mondiale du commerce sont extrêmement variés. Je vais donc me limiter. Je vais faire mes commentaires dans la langue de Molière et dans celle de Shakespeare.

[Français]

Il y a trois thèmes que j'aimerais aborder: l'ordre de renvoi, qui est un accès sûr au marché américain, l'ordre du jour et les priorités du Canada lors du cycle des négociations multilatérales de Doha.

Je me réfère au Chapitre 19 du document sur le mécanisme de règlement des différends de l'ALENA en matière de droit antidumping et compensateur. À cet égard, il est fait référence à des négociations de la zone de libre-échange des Amériques.

J'aimerais également discuter du mécanisme de règlement des différends de l'OMC et des négociations commerciales multilatérales du cycle de Doha pour ensuite me concentrer sur les dispositions et les négociations multilatérales relatives aux subventions et aux recours commerciaux.

It may be noted that I equate the goal of secure access for Canadian products and services to the North American markets to the development of effective trade dispute settlement mechanisms and also to more specific and restrictive provisions concerning the notions of subsidies, dumping and the application of trade remedies.

I attach to my brief an article that I wrote more than three years ago. I won't address those themes here, but will concentrate instead on the points I have already raised.

We know that Chapter 19 of NAFTA on the dispute settlement mechanism has some serious limitations, but it is nevertheless a major achievement for Canada. The United States does not want this mechanism to expand to include all the countries of the Americas, but for Canada it is a minimum requirement. Canada must therefore endeavour to have a similar mechanism apply in the FTAA. The question of the enforceable nature of panel decisions is of course a problem for our American partners. Canada should ensure that the provisions of Chapter 19 must continue to apply among the North American partners, if ever the FTAA were to become a reality. It is clear to me that this must be a *sine qua non* condition.

Chapter 19 on dispute settlement already has deficiencies. If we obtain less than what is provided for in Chapter 19, we'll find ourselves in an even worse situation, in regard of course to the fundamental objective of secure access to the American market.

As for improvements to existing international provisions — again respecting Canada's access to the North American market — and the settlement of trade disputes, these efforts must continue in a multilateral context. Once again, Canada is the only country that might move the United States on this point. As regards the WTO's dispute settlement mechanism and the current negotiations, we're talking about the multilateral framework.

One of the main weaknesses of the WTO's dispute settlement mechanism lies at the end. We saw this in two of our major disputes with the United States, that is those concerning the protection of Canadian periodicals and softwood lumber. In the Canada-U.S. dispute over periodicals, American views prevailed. However, it was not the policy goals or measures that were objected to, but the methods used to attain them.

And yet, the reports of the WTO panels and the appellate body give very little indication as to the amount of leeway a country has to pursue the goals of invalidated programs. In the periodicals' case, what was at stake was the preservation of Canada's cultural identity. The result was that the alternative measures that Parliament proposed to adopt were seen by the Americans as aimed at circumventing the spirit and letter of the WTO reports.

On pourra noter que j'associe l'objectif d'un accès sûr pour les produits et services canadiens au marché nord-américain, d'une part, au développement de mécanismes efficaces de règlement des différends commerciaux, et, d'autre part, à des dispositions plus précises et plus restrictives concernant les notions de subvention, de dumping et l'application de recours commerciaux.

J'ai joint à mon mémoire un article que j'ai écrit il y a maintenant plus de trois ans. Je n'aborderai pas ces thèmes et me concentrerai plutôt sur des éléments que je n'ai pas encore abordés.

Nous savons que le Chapitre 19 du Règlement des différends de l'ALENA comporte de sérieuses limites, mais il n'en demeure pas moins un acquis majeur pour le Canada. Or, les États-Unis ne veulent pas de l'élargissement de ce mécanisme à l'ensemble des Amériques, alors que pour le Canada il doit s'agir d'un minimum. Le Canada devrait s'assurer de l'application d'un mécanisme similaire, avec pouvoir exécutoire, dans la ZLEA. Évidemment, la question du caractère exécutoire pose problème pour nos partenaires américains. Le Canada devrait s'assurer que les dispositions du Chapitre 19 doivent continuer d'être applicables à tout le moins entre les partenaires nord-américains si jamais la ZLEA devenait réalité. Il m'apparaît clair qu'il doit s'agir d'une condition *sine qua non*.

Le Chapitre 19 du Règlement des différends comporte déjà des lacunes. Si nous obtenons moins que ce que prévoit le Chapitre 19, nous allons nous retrouver dans une situation encore pire, eu égard évidemment à l'objectif fondamental d'un accès sûr au marché américain.

Pour ce qui est des améliorations aux dispositions internationales existantes — toujours touchant l'accès du Canada au marché nord-américain — et le règlement des différends commerciaux, de tels efforts doivent se poursuivre dans le cadre multilatéral. Encore une fois, ce n'est pas le Canada à lui seul qui risque de faire bouger les États-Unis sur ce point. Pour ce qui est du règlement des différends de l'OMC de même que pour les négociations actuelles, on touche le cadre multilatéral.

Une des principales faiblesses du mécanisme de différends dans l'OMC se situe à la sortie. On l'a vu dans le cas de deux de nos différends majeurs avec les États-Unis, c'est-à-dire autour de la question de la protection des périodiques canadiens et du bois d'œuvre résineux. Dans le conflit canado-américain sur les périodiques, les vues américaines ont prévalu. Toutefois, ce ne sont pas les finalités de nos politiques et de nos mesures qui ont été mises en cause, mais les moyens employés pour les atteindre.

À cet égard, les rapports des groupes spéciaux et de l'organe d'appel de l'OMC fournissent peu d'indications quant à la marge de manoeuvre d'un État pour poursuivre les finalités des programmes invalidés. Dans le cas des périodiques, c'était la préservation de l'identité culturelle canadienne. Il en a résulté que les mesures de remplacement que le Parlement s'est proposé d'adopter ont, aux yeux des Américains, cherché à contourner l'esprit et la lettre des rapports de l'OMC.

The problems are therefore at the end of the dispute settlement process. We know that Canada has submitted proposals to address this. Unless the problem is solved, American tendencies toward unilateralism will only increase. The credibility of the international trade system is at stake. Canada, in cooperation with a number of other trade partners, must therefore focus its efforts in this area.

The rest of my presentation will focus on the mechanisms and provisions concerning subsidies and trade agreements. I think this is critical for secure access to the American market. On this point, the Canada-U.S. dispute over softwood lumber comes to mind. It revolves mainly around the notions of subsidy and dumping under Chapter 19.

[English]

With regard to the multilateral agreement on subsidies and countervailing measures — the WTO Subsidies Agreement — Canada should concentrate its efforts on clarifying existing provisions regarding the definitions of subsidy and dumping, as well as the conditions for imposing trade remedies. I know it is much more easily said than done, but the priorities are there.

We have heard a great deal about the definition of subsidy because of softwood lumber. The WTO Subsidies Agreement defines a subsidy as a “financial contribution” — which may take different forms — that confers a “benefit.” In its September 2002 report, a WTO panel on softwood lumber, established at Canada’s request, found that stumpage rights — the fees charged by provincial governments to firms to harvest timber on Crown land — were a financial contribution. This, of course, pleased U.S. authorities, whose views have prevailed on this issue. However, the panel also found that the U.S. had failed to establish both the existence and the amount of benefit.

How do we define a subsidy? A subsidy must be specific, that is, limited to certain enterprises or industries. We must determine whether in a certain case a subsidy is in fact “specific.” There are four factors to determine the specificity of a subsidy program; however, the U.S. trade legislation — that is, the Uruguay Round Agreements Act, URAA — stipulates that only one factor is sufficient to determine the specific character of a subsidy. It is known as the “single-factor approach.” Within the past few years, the notion of specificity in U.S. trade legislation has been expanded to include an ever-wider spectrum of public measures, such as stumpage rights. A particular effort should be made by Canada to keep and strengthen alliances with many countries where policies such as stumpage rights exist, to lessen the scope for U.S. trade retaliation. We all know that in Congress, they are moving in the other direction but, as far as Canada is concerned, we know that the priorities are there. Limiting the scope for U.S. retaliation would serve to ensure Canada’s access to North American markets, while maintaining Canadian autonomy in public policy-making as much as possible.

C’est donc à la sortie de la procédure de règlement des différends qu’il y a un problème. On sait que le Canada a soumis des propositions en ce sens. À défaut de trouver un remède au problème, les tendances américaines à l’unilatéralisme ne pourront que s’accroître. Il en va de la crédibilité du système commercial international. C’est un élément sur lequel le Canada, de concert avec plusieurs de ses partenaires commerciaux, devra faire porter ses efforts.

Le reste de mon intervention portera sur les mécanismes et dispositions relatifs aux subventions et accords commerciaux. Cela me semble critique pour l’accès sûr au marché américain. À cet égard, c’est le conflit canado-américain sur le bois d’œuvre qui nous vient à l’esprit. Il tourne autour des notions de dumping et de subvention du chapitre 19.

[Traduction]

En ce qui concerne l’accord multilatéral sur les subventions et les mesures compensatoires — l’Accord de l’OMC sur les subventions —, le Canada devrait concentrer ses efforts sur la clarification des dispositions existantes concernant les définitions des subventions et du dumping, ainsi que sur les conditions d’imposition des recours commerciaux. Je sais que c’est beaucoup plus facile à dire qu’à faire, mais c’est là que sont nos priorités.

Nous avons beaucoup entendu parler de la définition des subventions à cause du conflit du bois d’œuvre. L’Accord de l’OMC sur les subventions définit les subventions comme des «contributions financières» «pouvant prendre diverses formes» et «conférant un avantage». Dans son rapport de septembre 2002, un groupe spécial de l’OMC mis sur pied à la demande du Canada pour examiner la question du bois d’œuvre a déterminé que les droits de coupe — les droits imposés par les gouvernements provinciaux aux entreprises qui abattent du bois sur les terres domaniales — étaient une contribution financière. Cette décision a évidemment fait plaisir aux autorités américaines, dont les vues sur la question ont été retenues. Cependant, le groupe spécial a également établi que les Américains n’avaient pas réussi à prouver l’existence et l’ampleur de l’avantage ainsi conféré.

Comment se définit une subvention? Elle doit être spécifique, c’est-à-dire limitée à certaines entreprises ou à certaines industries. Il faut déterminer si, dans un cas donné, la subvention est effectivement «spécifique». Il y a quatre facteurs servant à établir la spécificité d’un programme de subventions; cependant, la législation commerciale américaine — ou, plus précisément, l’Uruguay Round Agreements Act, ou URAA — stipule qu’un seul de ces facteurs suffit pour établir le caractère spécifique d’une subvention. C’est ce qu’on appelle l’«approche du facteur unique». Depuis quelques années, la notion de spécificité a été élargie dans la législation américaine pour inclure une gamme de plus en plus vaste de mesures gouvernementales, par exemple les droits de coupe. Le Canada devrait faire un effort particulier pour maintenir et consolider ses alliances avec les nombreux pays où il existe des politiques comme celle des droits de coupe, afin d’atténuer les risques de mesures de rétorsion des États-Unis. Nous savons tous que le Congrès s’en va dans l’autre direction, mais en ce qui concerne le Canada, nous savons que nos priorités sont là. En limitant les risques de mesures de rétorsion

If there is a subsidy, normally there should be an effect within the market. U.S. trade law specifies that the effect of the subsidy — whether it causes market distortion — need not be considered to find a subsidy countervailable. Here, even though the WTO Subsidies Agreement mentions as a second condition for a subsidy finding that a benefit must be conferred, U.S. authorities tend to simply assume that the benefit exists once they have concluded on a financial contribution. This is particularly important in subsidy cases involving natural resources such as softwood lumber. Here, the September 2002 WTO panel's report on softwood lumber gave reason to Canada. When you read the U.S. view, the WTO gave reason to the U.S.; stumpage rights and Canadian forest practices are a financial contribution. The rest is simply a question for the U.S. to prove, using a certain methodology, that Canadian softwood lumber exports are subsidized. Whereas, for Canada and other members of the WTO, the condition that a benefit must be present was meant to eliminate cases where subsidies may exist on the basis of a financial contribution without necessarily giving any specific enterprise an advantage over others.

This is a key issue with regard, it seems to the Doha Round of negotiations, because otherwise a whole series of public policy measures in Canada may be jeopardized by possible trade remedy investigations. I remind honourable senators that the so-called single factor approach and the “non-consideration of the effects of a subsidy in U.S. trade laws and regulations were meant to overturn the rulings of the FTA and NAFTA subsidy panel in the softwood lumber dispute. To what extent did such U.S. provisions bring Canadian authorities to conclude, in 1996, the Softwood Lumber Agreement that involved export restraint? It is essential for Canada to further clarify these provisions in the Doha Round negotiations to reduce the scope for unilateral interpretation and retaliation.

There ought to be some evidence before launching a trade investigation in the U.S. In this regard, Canada should keep insisting that multilateral provisions require sufficient and stronger evidence for the launching of trade remedy investigations. Despite the results of successive trade negotiations, the notions of subsidy and dumping, as well as conditions for the imposition of anti-dumping and countervailing duties, remain sufficiently elusive or vague to allow U.S. authorities considerable leeway to apply retaliatory measures. In fact, the U.S. can currently launch trade remedy investigations in the absence of strong evidence of subsidization, dumping or injury. Worse, Canadian exports to the U.S. have often been

américaines, le Canada s'assurerait un accès aux marchés nord-américains, tout en préservant le plus possible son autonomie en matière de politique publique.

S'il y a une subvention, elle devrait normalement avoir un effet sur le marché. La législation commerciale américaine précise que l'effet de cette subvention — c'est-à-dire si elle cause ou non des distorsions sur le marché — n'a pas à entrer en ligne de compte pour déterminer si la subvention peut donner matière à compensation. Et, même si l'Accord de l'OMC sur les subventions mentionne une deuxième condition — à savoir que la subvention doit procurer un avantage —, les autorités américaines ont tendance à présumer de l'existence de cet avantage une fois qu'elles ont déterminé qu'il y avait contribution financière. C'est particulièrement important dans le cas de subventions concernant des ressources naturelles, par exemple dans le dossier du bois d'oeuvre. Dans son rapport de septembre 2002, le groupe spécial sur le bois d'oeuvre donnait raison au Canada sur ce point. Quand on lit l'opinion des Américains, on voit que l'OMC a donné raison aux États-Unis, à savoir que les droits de coupe et les pratiques forestières canadiennes constituent une contribution financière. Pour le reste, il ne restait plus aux Américains qu'à prouver, en appliquant une certaine méthodologie, que les exportations canadiennes de bois d'oeuvre sont subventionnées. En revanche, pour le Canada et les autres membres de l'OMC, la condition relative à l'existence d'un avantage visait à éliminer les cas où une subvention pourrait prendre la forme d'une contribution financière sans nécessairement accorder à une entreprise donnée un avantage sur les autres.

Il s'agit d'une question clé, semble-t-il, pour la ronde de négociations de Doha, parce qu'autrement, il y a toute une série de politiques publiques qui pourraient être menacées au Canada par d'éventuelles enquêtes sur les recours commerciaux. Je rappelle aux sénateurs que ce qu'on appelle l'approche du facteur unique et la non-considération des effets des subventions dans les lois et règlements américains en matière commerciale visaient à renverser les décisions des groupes spéciaux de l'ALE et de l'ALENA dans le conflit du bois d'oeuvre. Dans quelle mesure ces dispositions américaines ont-elles incité les autorités canadiennes à conclure, en 1996, l'Accord sur le bois d'oeuvre qui prévoyait certaines restrictions à l'exportation? Il est essentiel que le Canada clarifie ces dispositions à l'occasion des négociations de Doha afin de réduire les risques d'une interprétation et d'une riposte unilatérales.

Il devrait être nécessaire d'avoir des preuves avant de lancer une enquête sur les pratiques commerciales aux États-Unis. À cet égard, le Canada devrait continuer à insister sur le fait que les dispositions multilatérales exigent des preuves suffisantes — et plus solides — pour lancer des enquêtes pouvant déboucher sur des recours commerciaux. Malgré les résultats des négociations commerciales successives, les notions de subventions et de dumping, ainsi que les conditions relatives à l'imposition de droits antidumping ou de droits compensateurs, demeurent suffisamment vagues pour laisser aux autorités américaines une marge de manoeuvre considérable pour l'application de mesures de rétorsion. En fait, les Américains peuvent actuellement lancer

subject to harassment, as such investigations can be repeated even without any new evidence, forcing bilateral so-called "compromises" to avoid further costly litigation and secure reasonable terms of trade access.

This is precisely the dilemma in which the Canadian government is with regard to the U.S. and the WTO: whether we should put an end to litigation and strike a deal with the U.S. right now.

The real test for NAFTA may come because we know that U.S. economic situation is deteriorating. Of course, protectionist trends tend to become more pronounced. Even though we have not seen many trade remedy cases apart from softwood lumber and steel, the real test may be now.

That is a dilemma as far as Canada is concerned. Certain proposals to move beyond free trade may be interesting, but what about policy autonomy. The original idea behind free trade was for Canada to maintain more autonomy in terms of its public policy options. We should keep our autonomy to the extent that Canadian collective preferences can be reflected and not simply for the sake of being distinct from the U.S.

Another key issue that is raised when we talk about moving beyond free trade is that the customs union involves, as you know, common external tariffs and trade policies. What about Canada's position as a member of the quad within the WTO if its external trade policy is dependent essentially on its relations with the U.S.? Thus far, we have a balance. Most of our Canadian foreign economic policy is within our relationship with the United States because 80 per cent of our exports go there. What about multilateralism in Canadian foreign economic policy? What is left of multilateralism, and what could be left of it if we move beyond free trade?

The merits of moving beyond free trade should not be underestimated, but we should question seriously whether our place within the WTO could not become insignificant as a result of this.

The Chairman: I read the paper that you provided before Christmas and learned that we had lost one part of the softwood lumber case, in that the Americans had won the case that stumpage was of a financial benefit to the companies. They had not been able to show that there was a subsidy. I recall that subsidies have never been properly defined. It is one of those things that go on forever.

des enquêtes susceptibles de mener à des recours commerciaux même en l'absence de preuves solides de l'existence de subventions, de dumping ou d'un préjudice. Pire encore, les exportations canadiennes vers les États-Unis ont souvent donné lieu à du harcèlement puisque ces enquêtes peuvent être répétées même s'il n'y a pas de nouvelles preuves, ce qui oblige à faire des soi-disant «compromis» bilatéraux pour éviter d'autres litiges coûteux et obtenir des conditions raisonnables d'accès au marché.

C'est précisément le dilemme devant lequel se trouve le gouvernement canadien face aux États-Unis et à l'OMC: devrions-nous mettre fin au litige et nous entendre tout de suite avec les Américains?

Le véritable test, pour l'ALENA, viendra peut-être du fait que, comme nous le savons, la situation économique se détériore aux États-Unis. Bien sûr, les tendances protectionnistes se font plus prononcées. Même s'il n'y a pas eu beaucoup de recours commerciaux, à part dans le cas du bois d'oeuvre, c'est peut-être le véritable test.

C'est le dilemme devant lequel se trouve le Canada. Certaines propositions qui permettraient d'aller au-delà du libre-échange pourraient être intéressantes, mais qu'en est-il de notre capacité d'établir des politiques autonomes? L'idée originale qui sous-tendait le libre-échange, c'était de permettre au Canada de conserver plus d'autonomie dans ses options de politique publique. Nous devons garder notre autonomie en ce sens que nous devons pouvoir prendre des décisions pour refléter les préférences collectives des Canadiens, et pas seulement pour le plaisir d'être différents des Américains.

Une autre question primordiale que soulève la possibilité d'aller au-delà du libre-échange, c'est qu'une union douanière implique, comme vous le savez, des tarifs extérieurs communs et une politique commerciale commune. Quelle sera la position du Canada au sein de l'OMC si sa politique de commerce extérieur est essentiellement liée à ses relations avec les États-Unis? Jusqu'ici, nous avons un certain équilibre. La majeure partie de notre politique économique étrangère s'inscrit dans le cadre de nos relations avec nos États-Unis parce que c'est là que vont 80 p. 100 de nos exportations. Mais qu'en est-il du multilatéralisme dans la politique économique étrangère du Canada? Que reste-t-il du multilatéralisme, et que pourrait-il en rester si nous allons plus loin que le libre-échange?

Il ne faut pas sous-estimer les avantages qu'il y aurait à pousser l'intégration plus loin, mais nous devons nous demander sérieusement si notre place au sein de l'OMC ne deviendrait pas complètement insignifiante à cause de cela.

Le président: J'ai lu le document que vous nous avez fait parvenir avant Noël et j'ai appris que nous avions perdu une manche dans la bataille du bois d'oeuvre, en ce sens que les Américains ont réussi à prouver que les droits de coupe représentent un avantage financier pour les entreprises. Ils n'ont pas réussi à prouver que c'était une subvention. Je me rappelle que les subventions n'ont jamais été clairement définies. C'est une des choses qui traînent en longueur.

What I did not understand when I read this, was the basis on which stumpage can be of financial benefit. I have known about stumpage for 50 and or 60 year. It is an old story in Ontario. There is a natural advantage if you have forests. I always thought that the idea in economics was to promote natural advantages. Why is stumpage a financial benefit? We have a natural advantage because we have these extensive forests. I did not follow that.

Mr. Gagné: To provide you with a short answer, the panel found that it is a financial contribution to the extent that the only exception to the notion of financial contribution is the provision of general infrastructure. Here we do not have general infrastructure. Wood is made available to private firms. This is the provision of a good.

Of course, what you mentioned raises key issues. How can this be equated with a financial contribution? Canada has always maintained that stumpage rights represent a general public policy measure that is in no way related to trade and subsidization.

Subsidy is constantly clarified as a concept, as a result of the Uruguay Round of negotiations or after the decision of a panel. There is another decision on final U.S. countervailing duties coming. Someone from British Columbia mentioned that if stumpage rights is a financial contribution, what about fishing licenses awarded by the federal government to private entrepreneurs? To the U.S, this is a subsidy. This is probably the reasoning of the WTO as well because they would be below market value as they are not based on the price that you would normally have in the market. That is the key issue.

Canada has always maintained, as have most of WTO members, that we should not only look at government intervention. We should inquire whether government intervention provokes or brings distortions in the market. This is the benefit aspect of the present multilateral definition of subsidy and is the reason that Canada should be careful to avoid a further expansion of the definition, otherwise much more than stumpage rights will be in jeopardy — for example fishing licenses and many other public measures.

Senator Graham: I want to ask one question specifically since Mr. Clark is still in the room. While he may not be able to come back to testify, he could nod his head in response.

Mr. Dymond asked whether we need a customs union. Mr. Clark, if I remember correctly, without text, was more definitive and said that we do need a customs union. If you said that Mr. Clark could you nod?

He nodded his head.

Ce que je n'ai pas compris, en lisant ceci, c'est comment il se fait que les droits de coupe peuvent procurer un avantage financier. J'ai entendu parler de droits de coupe il y a 50 ou 60 ans. C'est de l'histoire ancienne en Ontario. Vous avez un avantage naturel si vous avez des forêts. J'avais toujours pensé que l'idée, en économie, c'était de promouvoir ses avantages naturels. Pourquoi les droits de coupe représentent-ils un avantage financier? Nous avons un avantage naturel parce que nous avons d'immenses forêts. Je n'ai pas compris.

M. Gagné: En quelques mots, le groupe spécial a déterminé qu'il s'agissait d'une contribution financière dans la mesure où la seule exception à la notion de contribution financière concerne la mise en place d'une infrastructure générale. Dans ce cas-ci, il n'y a pas d'infrastructure générale. Le bois est mis à la disposition d'entreprises privées. Il s'agit de fournir un bien.

Bien sûr, ce que vous avez dit soulève des questions fondamentales. Comment cela peut-il être assimilé à une contribution financière? Le Canada a toujours maintenu que ces droits de coupe représentaient une mesure générale de politique publique qui n'a aucun rapport avec le commerce ou avec les subventions.

Le concept de subvention fait l'objet de clarifications constantes, que ce soit par suite des négociations de l'Uruguay Round ou des décisions des groupes spéciaux. Il y a une autre décision qui s'en vient sur les droits compensateurs imposés par les Américains. Quelqu'un, en Colombie-Britannique, a mentionné que, si les droits de coupe représentent une contribution financière, il faut se demander ce qu'il en est des permis de pêche que le gouvernement fédéral accorde à des entrepreneurs privés. Pour les Américains, c'est une subvention. C'est probablement aussi le raisonnement qu'a suivi l'OMC parce que ce serait inférieur à la valeur du marché, puisque ce n'est pas fondé sur le prix qu'on obtiendrait normalement sur le marché. C'est là la grande question.

Le Canada a toujours soutenu, comme la plupart des membres de l'OMC, que nous ne devrions pas tenir compte uniquement des interventions gouvernementales. Nous devrions nous demander aussi si ces interventions provoquent ou suscitent des distorsions sur le marché. C'est l'aspect qui se rattache à l'«avantage», dans l'actuelle définition multilatérale des subventions, et c'est la raison pour laquelle le Canada devrait chercher à éviter soigneusement tout élargissement futur de cette définition. Autrement, ce ne seront pas seulement les droits de coupe qui seront menacés — ce seront par exemple les permis de pêche et beaucoup d'autres mesures publiques.

Le sénateur Graham: Je voudrais poser une question puisque M. Clark est encore ici. Il ne pourra peut-être pas revenir s'asseoir à la place des témoins, mais il peut nous indiquer sa réponse par un signe de tête.

M. Dymond s'est demandé si nous avons besoin d'une union douanière. M. Clark, si je me rappelle bien sans voir votre texte, a été plus clair et a dit que oui. Si c'est bien ce que vous avez dit, monsieur Clark, pouvez-vous nous le confirmer?

Il a fait signe que oui.

The Chairman: Mr. Clark is in favour of a customs union.

Senator Graham: Thank you. That leads me to seek comment from both Mr. Dymond, since he asked the question of whether we need a customs union, and Professor Gagné.

Mr. Dymond: Would you permit me a comment on the issue of softwood lumber, as well?

Do we need a customs union? Senator, we have a customs union. Any economist would look at this and say that we have a customs union. There are rules that prevent its full functioning. However, economists look at customs union not as a set of rules about subsidies and institutions but as a functioning single market. We have that.

We have more of a practically functioning customs union than do the Europeans in every way you look at it, including capital mobility. One major exception is labour mobility, but that not a big issue. To date, it has not been a big issue in the European Union.

Let us look at what a customs union does and the circumstance in which it is operated in Europe and see whether it works here. I think you reach the conclusion that the circumstances are wholly different.

We have a need to manage the border. We need to manage the border better in order to make the customs union work more efficiently. Some of these things we can do unilaterally. For example, we can harmonize our external tariffs with those of the United States. We would not need rules of origin any more.

Our approach typically to problems with the United States is exemplified by Professor Gagné's presentation on subsidy issues. We say there is a problem and a new rule is required. Let us negotiate a rule. In the United States, they ask Congress whether they can negotiate that rule. In Canada, officials ask the government when the can negotiate that rule. They then take the rule to Parliament. By that time, the rule is out of date by definition. We need something to manage issues on a day-to-day basis and to solve problems as they occur. Can a customs union do that?

One of the most interesting aspects in the European Union is the myriad committees that operate on a constant basis to solve day-to-day problems without invoking a need for revision of the treaties. I am not convinced that that model will work here, but I am convinced that, in that sense of the relationship, the Europeans are further ahead than we are.

Do we need a customs union? It is too early in my view to concentrate on solutions. Let us concentrate on problems. The "problématique" goes to the heart of the relationship we envisage with the United States and how we want it managed.

If I can borrow from the previous question on softwood lumber, I went through "Softwood III" and got deeply into this. We need to be clear about differences between the rules and the

Le président: M. Clark appuie l'idée d'une union douanière.

Le sénateur Graham: Merci. Ce qui m'amène à poser la même question à M. Dymond, puisque c'est lui qui a soulevé l'éventualité d'une union douanière, et à M. Gagné.

M. Dymond: Me permettez-vous de faire aussi un commentaire sur la question du bois d'oeuvre?

Vous voulez savoir si nous avons besoin d'une union douanière? Nous en avons déjà une, sénateur. N'importe quel économiste qui étudierait la question vous dirait que nous avons une union douanière. Il y a des règles qui l'empêchent de fonctionner parfaitement. Mais les économistes considèrent qu'il y a une union douanière non pas selon qu'il y a ou non des institutions et des règles sur les subventions, mais selon qu'il y a ou non un marché unique fonctionnel. Et nous en avons un.

Nous avons une union douanière plus fonctionnelle, dans la pratique, que les Européens, et ce sur tous les plans, y compris la mobilité des capitaux. La grande exception, c'est la mobilité des travailleurs, mais ce n'est pas vraiment un problème. Jusqu'ici, cela n'a jamais été un gros problème à l'Union européenne.

Voyons un peu ce que fait une union douanière et dans quelles conditions elle fonctionne en Europe, et voyons aussi si cela s'applique ici. Je pense que vous en conclurez que la situation est entièrement différente.

Nous devons absolument gérer la frontière. Nous devons le faire pour que l'union douanière fonctionne plus efficacement. Il y a certaines choses, à cet égard, que nous pouvons faire unilatéralement. Par exemple, nous pouvons harmoniser nos tarifs extérieurs avec ceux des États-Unis. Nous n'aurions plus besoin alors des règles d'origine.

L'exposé de M. Gagné sur les subventions illustre bien la façon dont nous abordons le plus souvent nos problèmes avec les États-Unis. Nous disons qu'il y a un problème et qu'il faut une nouvelle règle. Alors, négocions. Aux États-Unis, il faut demander l'autorisation du Congrès pour négocier cette règle. Au Canada, il faut demander l'autorisation du gouvernement. Et la règle doit ensuite être soumise au Parlement. Par définition, à ce moment-là, elle est déjà dépassée. Il nous faut quelque chose pour gérer les problèmes au jour le jour et pour les résoudre dès qu'ils se présentent. Est-ce qu'une union douanière permettrait de le faire?

Un des aspects les plus intéressants, à l'Union européenne, c'est la myriade de comités qui travaillent en permanence pour régler les problèmes au jour le jour sans avoir à invoquer la nécessité de réviser les traités. Je ne suis pas convaincu que ce modèle serait applicable ici, mais je suis persuadé qu'en ce sens, les Européens sont plus avancés que nous.

Avons-nous besoin d'une union douanière? Il est trop tôt à mon avis pour nous concentrer sur les solutions. Concentrons-nous plutôt sur les problèmes. La problématique se situe au coeur même des rapports que nous envisageons d'avoir avec les États-Unis et de la façon dont nous voulons les gérer.

Si vous me permettez de revenir à la question précédente sur le bois d'oeuvre, j'ai parcouru «Softwood III» très attentivement. Il faut comprendre clairement les différences entre les règles et la

reality. Stumpage is an administered price, not a market price. An administered price creates a presumption of subsidy. An administered price can be higher or lower than market price, but it creates a presumption of subsidy.

How do we know that? In each softwood lumber investigation, the Maritime provinces of Canada have been excluded because virtually all their lumber is harvested off private lands and is sold at market prices. That is what we have to deal with.

Second, I do not wholly share Professor Gagné's view on American unilateralism. Who invented anti-dumping? Canada did. It was one of the inventions of Finance Minister Fielding in the government of Sir Wilfrid Laurier. We invented it; we make extensive use of anti-dumping. We abuse it.

We now have a countervail law. We use those laws to define the terms and conditions under which foreigners may participate in our market. We are every bit as unilateral as the United States, so sing no songs of praise on our side.

These are important issues. Having been through a softwood case myself, I am fully aware of that, but let us see the larger picture. These cases are no longer very important. Look at the roster. Look at existing orders out there in the anti-dumping and countervailing duty field. They are very small. Look at what is on the agenda. We talk about softwood lumber and we talk about those people in North Dakota and the Wheat Board.

When I was involved in the preparations for the FTA in the 1980s and, subsequently, in the embassy in Washington, we were overwhelmed with issues: unemployment insurance payments to fishermen; the services of trade commissioners rendered into exports; technology grants; resource-pricing issues. We are now down to just one: a resource-pricing issue in an industry that is not integrated. In the industries that now dominate the industrial make-up of Canada and which account for much of its wealth: aerospace, machinery, auto parts, automobiles, and energy. Where are the countervailing duty cases? Where are the safeguard cases? Steel is an example in which Mr. Clark has been involved and he can speak more eloquently than I. These are integrated industries across the border. Companies will not sue themselves. Governments will not react if they do. That is the future.

As important as this softwood lumber issue is and as pertinent as Professor Gagné's analysis is, let us not be distracted from the kinds of issues that we need to address in this country about our relationship with the United States.

réalité. Le prix du bois sur pied est un prix administré, pas un prix du marché. Un prix administré crée une présomption de subvention. Il peut être plus élevé ou plus bas que le prix du marché, mais il crée une présomption de subvention.

Comment le savons-nous? Dans chacune des enquêtes sur le bois d'oeuvre, les provinces Maritimes, au Canada, ont été exclues parce qu'à peu près tout leur bois d'oeuvre provient de terres privées et qu'il est vendu aux prix du marché. C'est de cela qu'il faut tenir compte.

Deuxièmement, je ne suis pas entièrement d'accord avec M. Gagné quand il parle de l'unilatéralisme américain. Qui a inventé les mesures antidumping? Le Canada. C'est une des inventions de M. Fielding, qui était ministre des Finances dans le gouvernement de sir Wilfrid Laurier. C'est nous qui avons inventé cette notion, et nous avons très souvent recours aux mesures antidumping. En fait, nous en abusons.

Nous avons maintenant une loi sur les droits compensateurs. Nous nous en servons pour définir à quelles conditions les étrangers peuvent être actifs sur notre marché. Nous sommes tout aussi unilatéralistes que les Américains, alors ne nous vantons pas trop.

Ce sont des questions importantes. Pour avoir vécu moi-même une enquête sur le bois d'oeuvre, j'en suis parfaitement conscient, mais il faut voir la situation dans son ensemble. Ces dossiers ne sont plus très nombreux. Il faut regarder le bilan général. Il faut voir quelles sont les ordonnances en vigueur dans le domaine des droits antidumping et des droits compensateurs. Elles sont minimes. Il faut voir aussi ce qui s'en vient. Il y a la question du bois d'oeuvre, et aussi celle des gens du Dakota du Nord et de la Commission canadienne du blé.

Quand j'ai participé aux préparatifs entourant l'ALE, dans les années 80, et quand j'étais à l'ambassade à Washington, par la suite, nous étions submergés de contestations: les paiements d'assurance-chômage aux pêcheurs; les services des délégués commerciaux dans le domaine des exportations; les subventions à la technologie; les questions concernant les prix des ressources naturelles. Mais il n'y en a maintenant plus qu'une: c'est une question qui se rattache à l'établissement des prix de certaines ressources naturelles dans une industrie qui n'est pas intégrée. Dans les secteurs qui dominent maintenant l'activité industrielle au Canada et qui fournissent au pays une bonne partie de sa richesse — l'aérospatiale, la machinerie, les pièces d'automobiles, les automobiles et l'énergie —, où sont les litiges touchant les droits compensateurs? Où sont les litiges concernant les mesures de protection? L'acier est un exemple dont M. Clark s'est occupé, et il peut en parler avec plus d'éloquence que moi. Ce sont des industries intégrées de part et d'autre de la frontière. Les entreprises ne vont pas se poursuivre elles-mêmes. Les gouvernements ne vont pas réagir si elles le font. C'est la voie de l'avenir.

Aussi important que soit ce litige concernant le bois d'oeuvre, et aussi pertinente que soit l'analyse de M. Gagné, il ne faut pas nous laisser distraire des véritables questions à nous poser au sujet de nos relations avec les États-Unis.

Mr. Gagné: I agree entirely with Mr. Dymond that we should not lose perspective of the main problems. Some issues are evolving. However, I stick to my guns in the sense that softwood lumber, fishing licences and so on, relate to a certain role for the government in the economy. In Canada we have had a certain model of society that they do not have in the U.S. Our best guarantee for preserving certain collective choices for which Canadians care is to have partners within the World Trade Organization so that we can have rules. Even though the rules are outdated by the time they get in place, this is fundamental.

With regard to whether a customs union is warranted, despite the merits of customs unions, we must first have a debate within Canada. Are we ready to make all the concessions in terms of policy and in terms of our ability to make our own alliances within the WTO? The question is there.

We know in Canada that there are so-called "continental-ists" and "multilateral-ists." I am in the middle but I think there may be too much enthusiasm for a customs union at this stage.

The Chairman: We were very successful as a member of the Cairns Group in the last round.

Senator De Bané: Mr. Dymond, in your text, you say some people argue we should have a custom union, a monetary union, or a common market. You say that before going further, we must realize that those are means to an end. Then you raise a series of questions that you say we must answer first. Then we will decide on the means to achieve those ends.

I was surprised by your answer to my colleague Senator Graham. You said that we already have a customs union. In your text, though, you say we should first make clear what we want to achieve, and then we can devise the best mechanism by which to achieve it.

From your answer, I had the impression that it is already set in your mind that we should pursue integration even further, even if it means, over time, a gradual reduction in our political choices.

Mr. Dymond: When I said we already had a customs union, I meant that we have a single market for all intents and purposes. We do not have the mechanisms of a customs union. When people ask whether we should have a customs union, they mean precisely that — a treaty, a commission, a parliament and all that goes with it.

I ask a different question on that. Suppose we could take all the functions that are now performed at the border. There are enormous numbers — I have not done the research, but someone told me that no fewer than 186 statutes are administered at the border. When we cross the border, we see someone from Canada

M. Gagné: Je suis tout à fait d'accord avec M. Dymond: nous ne devrions pas oublier les principaux problèmes. Certains dossiers sont en train d'évoluer. Mais je m'en tiens à ce que j'ai déjà dit, en ce sens que le bois d'oeuvre, les permis de pêche et les autres questions de ce genre se rattachent au rôle que le gouvernement peut jouer dans l'économie. Au Canada, nous avons un modèle de société qui n'existe pas aux États-Unis. Notre meilleure garantie de préserver certains choix collectifs auxquels les Canadiens tiennent, c'est d'avoir des partenaires au sein de l'Organisation mondiale du commerce, pour qu'il puisse y avoir des règles. Même si les règles sont dépassées dès le moment où elles sont mises en place, c'est fondamental.

Quant à savoir si nous avons besoin d'une union douanière, malgré tous les avantages des unions douanières, nous devons d'abord tenir un débat là-dessus au Canada. Sommes-nous prêts à faire toutes les concessions nécessaires, en termes de politique et de capacité de conclure nos propres alliances à l'OMC? Là est la question.

Nous savons qu'au Canada, il y a ce qu'on appelle les «continentalistes» et les «multilatéralistes». Je me situe quelque part entre les deux, mais je pense qu'il y a peut-être trop d'enthousiasme pour une union douanière dans l'état actuel des choses.

Le président: Nous avons eu beaucoup de succès comme membre du Groupe de Cairns lors de la dernière ronde.

Le sénateur De Bané: Monsieur Dymond, dans votre texte, vous faites remarquer que certaines personnes soutiennent que nous devrions avoir une union douanière, une union monétaire ou un marché commun. Vous dites qu'avant d'aller plus loin, nous devons nous rendre compte que ce ne sont que des moyens pour arriver à une fin. Et vous posez ensuite une série de questions auxquelles nous devrions répondre d'abord avant de décider des moyens à prendre pour arriver à cette fin.

Votre réponse à mon collègue le sénateur Graham m'a étonné. Vous avez dit que nous avions déjà une union douanière. Mais, dans votre texte, vous dites que nous devons d'abord définir clairement où nous voulons aller, et que nous pourrions ensuite concevoir le meilleur mécanisme pour y parvenir.

D'après votre réponse, j'avais l'impression que vous aviez déjà décidé intérieurement que nous devrions pousser l'intégration encore plus loin, même si cela pourrait entraîner, à terme, une restriction graduelle de nos choix politiques.

M. Dymond: Quand j'ai dit que nous avions déjà une union douanière, je voulais dire que nous avons à toutes fins utiles un marché unique. Nous n'avons pas les mécanismes d'une union douanière. Quand les gens demandent si nous devrions avoir une union douanière, c'est précisément à cela qu'ils pensent: un traité, une commission, un parlement et tout ce que cela implique.

Je préfère poser la question différemment. Supposons que nous puissions déplacer toutes les fonctions exécutées actuellement à la frontière. Il y en a énormément — je n'ai pas fait de recherche là-dessus, mais quelqu'un m'a dit qu'il y avait au moins 186 lois administrées à la frontière. Quand nous traversons la frontière,

Customs. We know there is a range of officials there. We know that Canada Customs officers administer all kinds of other acts in addition to the Customs Act.

What would happen if, at the border points, all those functions now performed by customs officers disappeared from the border and were performed behind the border? Agriculture inspection is one example; standards inspection; immigration inspection; or safety inspection.

When a truck crosses the border now with a commercial shipment, at least three questions arise: First, is the load permitted to enter either country? If so, are there any duties or taxes to be paid? Is the vehicle — the train, the truck — carrying the load permitted to cross? If so, which safety regulations apply? Those regulations are provincially administered in Canada and state-administered in the United States. There could be 62 or 63 jurisdictions involved in the administration of truck regulations. Finally, is the driver of the vehicle permitted to enter?

All those questions apply. In my view, we do not ask whether those inspections are appropriate. They probably are. We ask where should they be performed and how many can be performed behind the border?

How can we take advantage of the advances in information technology that were not available to us when we negotiated the FTA — when Parliament debated the arrangements to make that happen? Suppose we would come to that arrangement with the Americans. Would you want to call that a customs union? You might want to but I would hope that we would not worry about what we called it. However, we should worry about whether we could make that system work while ensuring the proper performance of those functions that are now performed behind the border because there are important public policy issues involved. I do not know the answer to that question but it needs to be examined.

In answer to the second part of your question, I do not know what policy choices we are talking about that have to do with a better functioning at the border or even a customs union. Are we talking about policy choices where there are fundamental differences of view or differences of administration?

Let me give an example of policy autonomy, which seems to celebrate a difference without a real reason. It has to do with aircraft certification. If a U.S. airline flies a particular kind of aircraft into Canada, then Transport Canada will accept that airplane as airworthy if it has certification from the U.S. authorities — the Federal Aviation Administration, FAA. The aircraft only requires the appropriate paperwork of certification by the U.S. and it can land wherever it wants to land in Canada.

nous voyons quelqu'un de Douanes Canada. Nous savons qu'il y a de nombreux autres fonctionnaires sur place. Nous savons aussi que les agents de Douanes Canada administrent une foule d'autres lois, en plus de la Loi sur les douanes.

Que se passerait-il si toutes les fonctions actuellement exécutées par les agents des douanes aux postes-frontières disparaissaient de la frontière et étaient plutôt exécutées à l'arrière? Cela pourrait se faire pour les inspections concernant par exemple les produits agricoles, le respect des normes, l'immigration ou la sécurité.

À l'heure actuelle, quand un camion arrive à la frontière avec un chargement commercial, il y a au moins trois questions qui se posent. Premièrement, ce chargement est-il autorisé dans l'autre pays? Si oui, y a-t-il des droits ou des taxes à acquitter? Et le véhicule — que ce soit un camion ou un train — qui transporte ce chargement est-il autorisé à entrer? Si oui, quels sont les règlements de sécurité qui s'appliquent? Ces règlements sont administrés par les provinces au Canada et par les États aux États-Unis. Il peut donc y avoir 62 ou 63 administrations en cause dans l'application de la réglementation. Et, enfin, le conducteur du véhicule est-il autorisé à entrer?

Toutes ces questions s'appliquent. Nous ne demandons même pas si ces inspections sont appropriées. Elles le sont probablement. Tout ce que nous demandons, c'est si elles devraient être effectuées à cet endroit-là et combien d'entre elles pourraient se faire à l'arrière.

Comment pouvons-nous tirer profit des percées en technologie de l'information qui n'existaient pas quand nous avons négocié l'ALE et quand le Parlement a discuté des mesures à prendre pour y arriver? Supposons que nous concluions une entente de ce genre avec les Américains. Voudriez-vous appeler cela une union douanière? Peut-être, mais j'espère bien que nous ne nous préoccupions pas vraiment de savoir comment cela s'appelle. Mais nous devrions nous préoccuper de savoir si nous pourrions faire fonctionner le système tout en veillant à ce que les fonctions qui seraient désormais exécutées loin de la frontière le soient correctement, puisqu'elles se rattachent à d'importants enjeux d'intérêt public. Je ne connais pas la réponse à cette question, mais il faut l'examiner.

Pour répondre à la deuxième partie de votre question, je ne sais pas quels sont les choix politiques qui auraient quelque chose à voir avec le meilleur fonctionnement de la frontière ou même avec une union douanière. Voulez-vous parler de choix politiques au sujet desquels il y a des divergences de vues ou des différences administratives fondamentales?

Permettez-moi de vous donner un exemple d'autonomie en matière de politiques, qui semble célébrer une différence sans véritable raison. Si une compagnie aérienne américaine dessert le Canada avec un type d'avion particulier, Transports Canada considère que cet avion est en état de voler s'il a obtenu un certificat des autorités américaines — la Federal Aviation Administration, ou FAA. L'avion peut atterrir n'importe où au Canada du moment qu'il a obtenu un certificat approprié aux États-Unis.

However, if you or I set up an airline and buy that same aircraft, we have to go through the whole process of certification with Transport Canada. Why is that? Our suspicion, in the centre where we are spending much time examining this issue, is that a great range of those kinds of policy differences are differences of administration rather than differences of fundamental concept. If there is a belief that we need to retain the policy autonomy to perform our own certifications of aircraft owned by Canadian companies, then we will have to face the cost of that. I do not know what public purpose is served by that kind of action.

The Chairman: Thank you, Mr. Dymond.

Senator Di Nino: While you were making your comments, Mr. Dymond, you said that we are in the process of silent integration with the U.S. I believe that you also said that Canadians are comfortable with that.

Those comments could have broad meaning. Could you clarify those comments? I am particularly concerned if you were talking about more than just economic or trade integration and you were referring to other components of society such as culture, et cetera.

Mr. Dymond: By silent integration, I mean that when faced with a choice, Canadians choose American — they do not choose Japanese, Chinese, European or African; they choose American. Through billions of discrete decisions each day that Canadians make about what to buy, what books to read, what movies to see or what music to listen to, they overwhelmingly choose American over a product from another nation. How many Canadians are resident for part of the year in the United States? Our consul in Miami told me that at the height of the season, there were 2.5 million Canadians in Florida, some permanent residents, some six-month snowbirds and some temporary residents. At that time, that totalled 8 per cent of the population, without talking about the Canadians in Western Canada who descend in great numbers on the southwest U.S.

It is a process that is not encouraged by government, except in the sense that government has been, over the last 50 years, steadily withdrawing from taking economic and cultural decisions for their citizens. It is measurable through any number of indicators.

Senator Di Nino: Do you hold the opinion that the issue of sovereignty is not top-of-mind to a large number of Canadians?

Mr. Dymond: You seldom run into a debate that is accompanied with more cant and shallow analysis. We trade our sovereignty for something better. We are the pre-eminent country in international rule-making, in international institutions and in international treaties. Each time we do that, we give up part of our sovereignty. Why do we do that? We get something better in return. The range for national decision-making over the past 100 years has been steadily narrowing. Who has been the leader in that? Canada has been the leader in that process. We are

Mais si vous ou moi voulons créer une compagnie aérienne et acheter cet avion, nous devons passer par tout le processus de certification de Transports Canada. Pourquoi? Ce que nous soupçonnons au centre où je travaille, et où nous passons beaucoup de temps à étudier cette question, c'est qu'une bonne partie de ces différences sur le plan des politiques sont des différences administratives, plutôt que des divergences fondamentales. Si nous tenons à conserver l'autonomie nécessaire pour procéder nous-mêmes à la certification des avions qui appartiennent à des compagnies canadiennes, nous allons devoir en payer le prix. Je ne vois pas en quoi cela sert l'intérêt public.

Le président: Merci, monsieur Dymond.

Le sénateur Di Nino: Dans votre présentation, monsieur Dymond, vous avez dit que nous étions en train de vivre une intégration tacite avec les États-Unis. Et vous avez dit également que les Canadiens sont à l'aise avec cette idée.

Ces commentaires pourraient avoir un sens très large. Pourriez-vous les clarifier? Ce qui m'inquiéterait particulièrement, ce serait que vous pensiez non seulement à une intégration économique ou commerciale, mais aussi à d'autres éléments de notre société, à la culture, par exemple

M. Dymond: Quand je parle d'intégration tacite, je veux dire que, s'ils ont le choix, les Canadiens vont choisir les Américains — pas les Japonais, les Chinois, les Européens ou les Africains: les Américains. Par les milliards de décisions ponctuelles qu'ils prennent chaque jour au sujet des produits qu'ils achètent, des livres qu'ils lisent, des films qu'ils regardent ou de la musique qu'ils écoutent, les Canadiens accordent une nette préférence aux produits américains par rapport à ceux de tous les autres pays. Combien y a-t-il de Canadiens qui habitent une partie de l'année aux États-Unis? Notre consul à Miami m'a déjà dit qu'en haute saison, il y avait 2,5 millions de Canadiens en Floride; certains y résident en permanence, certains y passent six mois l'hiver et d'autres sont des résidents temporaires. À ce moment-là, cela représentait 8 p. 100 de la population, et c'est sans parler des Canadiens de l'Ouest qui descendent en grand nombre dans le sud-ouest des États-Unis.

C'est une pratique que le gouvernement n'encourage pas, sauf qu'il n'a pas cessé, depuis 50 ans, de réduire ses interventions dans les décisions économiques et culturelles de ses citoyens. C'est mesurable grâce à toutes sortes d'indicateurs.

Le sénateur Di Nino: Diriez-vous que la question de la souveraineté n'est pas une préoccupation majeure pour beaucoup de Canadiens?

M. Dymond: Il n'y a pas beaucoup d'autres débats qui s'accompagnent d'autant de déclarations creuses et d'analyses superficielles. Si nous renonçons à notre souveraineté, c'est en échange de quelque chose de mieux. Nous sommes le premier pays au monde à participer à l'établissement de règles internationales, aux travaux des institutions internationales et à l'application de traités internationaux. Chaque fois que nous faisons ce genre de choses, nous abdiquons une partie de notre souveraineté. Pourquoi? Parce que nous obtenons quelque chose de mieux en

the greatest Rotarians in the world.

If you want an example of how far any government is prepared to go, just look at the annual speeches and at what the Prime Minister said at the Summit. Look at summit communiqués. I was particularly struck by the speech made to the general assembly by the then Minister of Foreign Affairs, John Manley. He laid out the Canadian agenda. This is taking international rule-making into areas of domestic policy-making to an extent that we never thought about in the past. Why do we do this? We do it because we are not hung up on the issue of preserving this autonomous decision-making when there is something better out there.

One of the great achievements of Lloyd Axworthy, in his view, was the land mines treaty. We gave up the sovereign power to produce, trade and deploy land mines. Why did we do that? We served the much larger purpose of taking this weapon "off the streets." However, we gave up our sovereignty in the process.

The Chairman: As a person who spent many years as a retail merchant, I must say I cannot but take exception to the question of what we buy. Our business did the biggest per-square-foot business in the world for many years and we only sold one item that was manufactured in the United States; nearly everything was imported from abroad. I remember the only item that we sold that was manufactured in the United States was cotton socks. Canadians do not wear cotton socks and, in England, no one wore them, so we had to get them from somebody in North Carolina. We had a few dozen pairs of such socks. I must say, as a professional merchant of three generations, our choice is becoming incredibly limited. That has been my observation and, I think, everyone in my business would say the same.

Thank you, it has been interesting.

We are delighted to have the Minister for International Trade, the Honourable Pierre Pettigrew, with us until about 4:30. Minister, is a great pleasure for the committee to have you back. If you would like to make your presentation, we would be delighted.

Mr. Pierre Pettigrew, P.C., Minister for International Trade: Mr. Chairman, thank you for inviting me to come to see you today. I had to sneak out of the other House where I am on duty this afternoon, but I did find a replacement so that I could meet with honourable senators.

[Translation]

You all know that Canada's trade and economic interests span the globe, so the cornerstone of our trade policy continues to be the multilateral trading system.

retour. Notre capacité de prendre des décisions au niveau national n'a pas cessé de rétrécir depuis 100 ans. Et qui a donné le ton? Le Canada. Nous sommes les plus grands rotariens au monde.

Si vous voulez savoir jusqu'où les gouvernements sont prêts à aller, vous n'avez qu'à regarder les discours annuels et ce que le premier ministre a dit lors du sommet. Regardez les communiqués émis à l'occasion des sommets. J'ai été particulièrement frappé par le discours que le ministre des Affaires étrangères de l'époque, John Manley, a prononcé devant l'assemblée générale. Il a énoncé les priorités du Canada. Cela porterait l'établissement de règles internationales dans des domaines de politique intérieure à un niveau que nous n'avions jamais imaginé avant. Et pourquoi faisons-nous cela? Parce que nous ne nous accrochons pas à l'idée de préserver notre autonomie décisionnelle quand nous pouvons avoir quelque chose de mieux.

Une des grandes réalisations de Lloyd Axworthy, à mon avis, c'est le traité sur les mines terrestres. Nous avons renoncé au pouvoir souverain de produire, de vendre et de déployer des mines terrestres. Pourquoi? Nous avons servi un bien plus grand dessein en retirant ces armes de la circulation. Mais nous avons dû pour ce faire renoncer à notre souveraineté.

Le président: Pour avoir été marchand de détail pendant des années, je dois dire que je ne peux pas appuyer votre commentaire sur ce que nous achetons. Notre entreprise a été pendant des années la plus grosse entreprise au monde, par pied carré, et nous ne vendions qu'un seul article fabriqué aux États-Unis; presque tout le reste était importé d'ailleurs. Je me rappelle que la seule chose que nous vendions et qui était fabriquée aux États-Unis, c'étaient des chaussettes de coton. Les Canadiens ne portent pas de chaussettes de coton et, en Angleterre, personne n'en portait non plus; alors, nous devions nous en procurer quelque part en Caroline du Nord. Nous en avions quelques dizaines de paires. Je dois dire que, comme marchands professionnels depuis trois générations, notre choix se fait de plus en plus limité. C'est ce que j'ai constaté, et je pense que tous ceux qui se trouvent dans le même secteur que moi vous diraient la même chose.

Merci, c'était intéressant.

Nous avons maintenant le grand plaisir de recevoir le ministre du Commerce international, M. Pierre Pettigrew, qui sera avec nous jusqu'à 16 h 30 environ. Monsieur le ministre, nous sommes très heureux de vous revoir. Nous écouterons votre exposé avec beaucoup d'intérêt.

M. Pierre Pettigrew, c.p., ministre du Commerce international: Merci, monsieur le président, de m'avoir invité à venir vous rencontrer aujourd'hui. J'ai dû me sauver de l'autre chambre, où je suis en service cet après-midi, mais je me suis trouvé un remplaçant pour pouvoir venir ici.

[Français]

Vous n'ignorez pas que les intérêts commerciaux et économiques du Canada s'étendent à l'échelle de la planète, et voilà pourquoi la pierre angulaire de notre politique commerciale demeure le système multilatéral d'échanges.

However, as you also know, by any criteria — movement of goods, investment, people, ideas — North America, and in particular the United States, is by far our most important market. So securing and improving access to this market has to be our number one trade policy priority.

The study that this committee is currently conducting is therefore extremely timely and provides an excellent opportunity to seek the views of Canadians on priorities for future work, which will enable us to build on the successes we have had in the U.S. market through the Canada-U.S. Free Trade Agreement, and subsequently in the U.S. and Mexican markets through the North American Free Trade Agreement (NAFTA).

[English]

The NAFTA has been a tremendous success in making North America one of the most efficient, integrated and competitive regions in the world. By strengthening the rules and procedures that govern trade and investment on this continent, it has allowed trade and investment flows to skyrocket. From 1993 to 2001, Canada's merchandise exports to NAFTA partners increased by almost 95 per cent. Our total merchandise trade with the United States and Mexico reached \$584 billion in 2001.

Through NAFTA, Canada has consolidated its position as the largest trading partner of the United States. We buy as many goods from the United States as do all the European Union countries combined — almost 19 per cent of American export. Thirty-eight American states have Canada as their largest market. This represents roughly \$1.9 billion in trade every day of the year.

Mexico is now Canada's sixth-largest export destination and fourth source of imports worldwide, with the two-way bilateral merchandise trade in 2001 reaching \$14.9 billion. Canadian direct investment in Mexico continues to grow. The cumulative value of Canadian direct investment in Mexico surpassed \$4 billion in 2001.

However, NAFTA has been more than a scorecard for trade. The re-orientation of Canada's industrial structure was encouraged by the new opportunities and competitive pressures created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement, FTA and its successor, the NAFTA.

Toutefois, vous savez aussi que sous tout rapport, qu'il s'agisse du mouvement des marchandises, des investissements, du mouvement des personnes et des idées, l'Amérique du Nord et, notamment les États-Unis sont de loin notre marché le plus important. Voilà pourquoi la grande priorité de notre politique commerciale est de nous garantir un accès toujours meilleur au marché américain.

L'étude que mène actuellement votre comité vient donc fort à propos et nous offre une excellente occasion de connaître les opinions des Canadiens sur des priorités de travaux futurs qui nous permettront de tirer profit des succès obtenus sur le marché américain dans le cadre de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis, ainsi que sur des marchés américains et mexicains dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain, l'ALENA.

[Traduction]

Nous pouvons dire que l'ALENA est un succès sans précédent, car il a fait de l'Amérique du Nord une des régions du monde les plus efficaces, les plus intégrées et les plus concurrentielles. Par le raffermissement des règles et des procédures régissant le commerce et l'investissement sur le continent, l'Accord a permis au commerce et aux investissements de connaître une croissance inégalée. De 1993 à 2001, les exportations de marchandises du Canada vers ses partenaires de l'ALENA ont augmenté de près de 95 p. 100. Au total, notre commerce de marchandises avec les États-Unis et le Mexique a atteint 584 milliards de dollars en 2001.

Grâce à l'ALENA, le Canada a raffermi sa position en tant que principal partenaire commercial des États-Unis. Nous achetons des États-Unis autant de marchandises que l'ensemble des pays de l'Union européenne, soit près de 19 p. 100 des exportations américaines. Ajoutons que, pour 38 États américains, le Canada est le principal marché d'exportation. Cela représente quotidiennement environ 1,9 milliard de dollars d'échanges commerciaux, tous les jours de l'année.

En 2001, le commerce bilatéral de marchandises avec le Mexique atteignait 14,9 milliards de dollars, faisant de ce pays la sixième destination des exportations canadiennes et la quatrième source de nos importations à l'échelle mondiale. De même, la valeur de l'investissement direct canadien au Mexique augmente sans cesse, la valeur cumulative des investissements canadiens directs dans ce pays ayant dépassé 4 milliards de dollars en 2001.

L'ALENA n'est cependant pas simplement un tableau indicateur du commerce. La réorientation de la structure industrielle canadienne a reçu un coup de pouce grâce aux nouveaux débouchés et aux pressions concurrentielles issus de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis — l'ALE — et son successeur, l'ALENA.

[Translation]

As we approach the tenth anniversary of NAFTA, which entered into force on January 1, 1994, Canada's view is that the NAFTA framework is the best tool for further enhancing our trade and economic relations with the United States and Mexico.

NAFTA, with its ongoing working groups and implementation commitments, is in many ways a living document, and it holds much scope for achieving market access improvements. All countries are committed to its full implementation.

On January 1, 2003, for example, the final tariff reduction in the Canada-Mexico phase-out schedule was done. The Mexican administration showed its commitment to NAFTA by proceeding with the tariff cuts in the face of significant political opposition from certain sectors — my NAFTA counterparts share my view.

There are prospects for additional trilateral work in certain areas that could stimulate trilateral trade and allow the realization of a more integrated and efficient North American economy.

On the investment side, for example, the NAFTA Commission directed experts to continue their work examining the implementation and operation of Chapter 11, including developing recommendations as appropriate.

Experts are currently identifying shared priorities concerning the operation of this chapter. The three NAFTA parties will continue to identify existing impediments to trade and investment and conduct the necessary work to eliminate them through NAFTA.

We consider that our priorities within this context must be those activities that can have an important positive effect on business. The proposed study by this committee also presents an opportunity to seek the views of Canadians and their parliamentarians on Canadian priorities for additional trilateral work. I would welcome such valuable input into the process.

[English]

With as much as 87 per cent of our merchandise exports going to the United States, the trade relationship with our southern neighbour is, of course, paramount. Both this relationship and the North American integration issues are increasingly the subject of discussion and analysis. Moreover, there seems to be a growing awareness by the public of the need to examine the way forward.

Recent polls suggest that Canadians want even closer economic ties to the United States to increase their standard of living and are increasingly confident they can compete on an equal footing with American industry. Many interest groups in the economy, such as Canadian Manufacturers and Exporters and the Coalition for Secure and Trade Efficient Borders have come forward with ideas on how Canada should proceed. Some have even called for a strategic or a grand bargain with the United States; others have

[Français]

C'est bientôt le dixième anniversaire de l'ALENA, lequel est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994. Pour le Canada, le cadre de l'ALENA est le meilleur outil pour raffermir ses relations commerciales et économiques avec les États-Unis et le Mexique.

L'ALENA, avec ses groupes de travail permanents et ses engagements de mise en œuvre, est, à bien des égards, un document dynamique offrant d'énormes perspectives en matière d'amélioration de l'accès au marché. Tous les pays se sont engagés à le mettre pleinement en œuvre.

Le 1^{er} janvier 2003, par exemple, la phase finale des réductions tarifaires prévues à l'annexe Canada-Mexique entrait en vigueur. Le gouvernement du Mexique a prouvé son engagement envers l'ALENA en apportant les réductions tarifaires malgré une opposition politique importante dans certains secteurs — mes homologues partagent mon point de vue.

Il existe certains domaines où un travail trilatéral supplémentaire pourrait stimuler les échanges entre les trois pays et favoriser l'avènement d'une économie nord-américaine plus intégrée et plus efficace.

Sur le plan des investissements, notamment, la Commission de l'ALENA a demandé à des spécialistes de poursuivre l'examen de la mise en œuvre et du fonctionnement du Chapitre 11 et, si nécessaire, de préparer des recommandations.

Les spécialistes dégagent actuellement les priorités relatives au fonctionnement de ce chapitre. Les trois parties signataires de l'ALENA continueront à identifier les blocages actuels au commerce et à l'investissement, et à faire ce qu'il faut pour les éliminer dans le cadre de l'ALENA.

À notre avis, nos priorités dans ce domaine doivent être les activités susceptibles d'avoir un effet favorable important sur le milieu des affaires. L'étude envisagée par le comité est aussi une occasion d'obtenir les opinions des Canadiens et de leurs parlementaires sur des priorités canadiennes en matière de travaux trilatéraux supplémentaires. Cela serait un apport précieux dans ce processus.

[Traduction]

Puisque 87 p. 100 de nos exportations de marchandises sont destinées aux États-Unis, il est évident que nos relations commerciales avec notre voisin du Sud sont d'une importance vitale. Ces relations, ainsi que les questions d'intégration de l'Amérique du Nord, font de plus en plus l'objet de débats et d'analyses. De plus, il semblerait que la population soit de plus en plus sensibilisée à la nécessité d'analyser la voie à suivre.

D'après les sondages récents, les Canadiens veulent un resserrement des liens économiques avec les États-Unis pour relever leur niveau de vie et ont de plus en plus la certitude qu'ils peuvent concurrencer l'industrie américaine sur un pied d'égalité. Dans les milieux d'affaires, nombre de groupes d'intérêts, notamment les Manufacturiers et Exportateurs du Canada et la Coalition pour des frontières sécuritaires et efficaces sur le plan commercial, ont formulé de nouvelles idées sur la façon dont le

called for a common market or a customs union.

Clearly, according to poll results published last week in *The Globe and Mail*, more than four out of five, or 81 per cent of Canadian executives, do not think Canada and the United States should form a union. I agree with their view.

However, that does not mean inaction. Indeed, much can be done to build on existing achievements by advancing resolutely, and with determination, step-by-step, with a clear eye on Canadian interests.

In my view, there are six goals for Canada in this context. The first goal is to increase Canada's share of the United States import market. Canada typically supplies about 19 per cent of U.S. imports, a trade weight well above our economic weight in the world. Canada should aim to increase our share on a yearly basis.

The second goal is to increase the flow of two-way investment on which trade increasingly depends. Investment in Canada will bring technology, research and development functions that will help Canada achieve the innovation goals that were set out in the Speech from the Throne.

The third goal is to advance an agenda of smart regulation. The Speech from the Throne committed the government to move forward with a strategy for accelerated regulatory reform with a view to promoting health, encouraging innovation and economic growth and reducing the burden on business.

In this regard, Canada must look at how our regulatory approaches fit into the North American economic space. We made great strides in this respect in NAFTA. We now need to make further advances. There is scope for broadening and deepening regulatory cooperation between our countries by further cutting red tape and the regulatory hurdles to doing business with each other.

The fourth goal is to form a commitment to making a serious effort to bring trade remedy practice more in line with a growing integration of our shared North American economic space. For example, given the level of integration of the North American steel market, the use of trade remedies is counterproductive. The United States recognized this in March when it did not include Canada in safeguard action on steel.

Similarly, on the energy front, Canada and the United States have built a robust mutually beneficial energy relationship, founded upon our joint commitment to a market-based energy policy. Perhaps there is scope to address these trade issues in ways that acknowledge our economic integration. We must work to

Canada devrait procéder. Certains ont même préconisé un grand marché ou un marché stratégique avec les États-Unis, et d'autres, un marché commun ou une union douanière.

Il est clair, selon les résultats d'un sondage publiés par le quotidien *The Globe and Mail* la semaine dernière, que plus de quatre dirigeants canadiens sur cinq, soit 81 p. 100, ne croient pas que le Canada et les États-Unis devraient former une union, et sur ce point, je suis parfaitement d'accord.

Par contre, cela ne signifie pas qu'il faille se tenir coi. En fait, nous pouvons faire beaucoup pour tirer profit des résultats actuels en progressant étape par étape, résolument et avec détermination, en n'oubliant jamais les intérêts canadiens.

Selon moi, dans ce contexte, le Canada doit poursuivre six objectifs principaux. Le premier consiste à augmenter la part qu'il occupe sur le marché américain des importations. Le Canada occupe actuellement environ 19 p. 100 du marché américain des importations, proportion qui dépasse de loin notre poids économique dans le monde. Le Canada devrait viser à augmenter sa part annuelle de ce marché.

Le deuxième objectif consiste à augmenter la circulation bilatérale des investissements, dont le commerce dépend de plus en plus. Les investissements au Canada toucheront les secteurs de la technologie, de la R-D, et aideront notre pays à atteindre ses objectifs d'innovation énoncés dans le discours du Trône.

Le troisième objectif est de présenter un calendrier de «réglementation intelligente». Dans le discours du Trône, le gouvernement s'engageait à appliquer une stratégie de réforme réglementaire accélérée de façon à favoriser la santé, à encourager l'innovation et la croissance économique, et à réduire le fardeau imposé aux entreprises.

Le Canada doit, à ce propos, voir de quelle façon ses approches réglementaires s'inscrivent dans l'espace économique nord-américain. Nous avons fait à cet égard de grands progrès dans l'ALENA. Nous devons à présent aller plus loin. Il est possible d'élargir et d'approfondir la coopération réglementaire en réduisant davantage la bureaucratie et les obstacles réglementaires qui freinent les échanges commerciaux entre nos pays.

Le quatrième objectif est de nous engager sérieusement à déployer davantage d'efforts pour harmoniser les pratiques en matière de recours commerciaux avec l'intégration accrue de l'espace économique que nous partageons en Amérique du Nord. Ainsi, compte tenu du niveau d'intégration du marché de l'acier en Amérique du Nord, l'usage des recours commerciaux va à l'encontre du but recherché. C'est ce qu'ont reconnu les États-Unis en mars, en n'inscrivant pas le Canada dans une action en recours protectionniste concernant l'acier.

De la même façon, en matière d'énergie, le Canada et les États-Unis ont établi des rapports fermes et mutuellement avantageux, reposant sur notre engagement mutuel envers une politique énergétique fondée sur le marché. Il est peut-être possible de régler ces questions commerciales par des moyens qui tiennent compte

ensure that the United States administration and Congress recognize this reality.

The fifth goal is to eliminate the border as an impediment to trade, investment and business development and move the border away from the border. Governments need to keep pace with the demands and expectations of businesses on both sides of the border that rely on just-in-time delivery and easy access to markets. Governments need to further reduce transaction costs to make it easier for companies to do business and benefit from our integrated economies and to further facilitate the travel of business professionals across the border.

We have had many successes through the Smart Border Declaration and its 30-point action plan signed by Governor Tom Ridge and Deputy Prime Minister John Manley last December. For example, Canadian and U.S. customs pre-screen containers arriving in each other's key ports. The NEXUS program permits quick passage at the border for cardholders. The FAST program allows low-risk trucks and drivers to have their manifests to be sent by transponders to the customs agent at the border before the trucks arrive. New border infrastructure will be built in the Detroit-Windsor area.

The sixth goal is that we need to expand our advocacy program in the United States. Growing economic integration also means that the number and range of U.S. federal, state and municipal issues and actions have an increasingly direct and powerful impact on Canada. The department is working to improve its capacity to engage Americans at the local, regional and state levels, where the interests that drive congressional and administration policies are being developed and articulated.

We have been working hard on the advocacy front — something we plan to continue. In this regard, I am heading to Washington tomorrow with an all-party delegation of MPs and senators to promote Canadian trade interests as well as address a few areas of dispute, such as the softwood lumber and the wheat board.

[Translation]

Working toward these goals would, in my view, be beneficial to Canada in the North American context. While strengthening North America's economic space — and, more specifically, Canada-U.S. relations — is our top priority, by building on our successes in these areas, we have been encouraged to broaden trade liberalization through the WTO and through economic integration within the FTAA.

de notre intégration économique. Nous devons oeuvrer afin de faire reconnaître cette réalité par le Congrès et l'administration américaine.

Comme cinquième objectif, nous devons chercher à faire en sorte que la frontière ne soit plus un obstacle au commerce, à l'investissement et au développement des entreprises et «éloigner la frontière de la frontière». Les gouvernements doivent s'adapter aux exigences et aux attentes des entreprises de part et d'autre de la frontière, qui dépendent de livraisons juste à temps et d'un accès facile aux marchés. Nous devons réduire davantage les coûts de transaction afin qu'il soit plus facile aux entreprises de faire des affaires et de profiter de notre intégration économique, et faciliter davantage les déplacements transfrontaliers des gens d'affaires.

Nous avons beaucoup accompli grâce à la Déclaration sur la frontière intelligente et à son plan d'action en 30 points signé par le gouverneur Tom Ridge et le vice-premier ministre John Manley en décembre dernier. Ainsi, les douanes canadiennes et américaines pré-inspectent les conteneurs arrivant aux principaux ports canadiens et américains. Le programme NEXUS permet le passage rapide de la frontière à ceux qui détiennent une carte. Le programme EXPRES permet aux chauffeurs et aux camions à faible risque de traverser plus rapidement la frontière, car leurs manifests sont expédiés par transpondeurs aux agents des douanes avant leur arrivée à la frontière. Et une nouvelle infrastructure sera construite dans la zone Detroit-Windsor.

Enfin, comme sixième objectif, il nous faut élargir notre programme de promotion et de défense aux États-Unis. L'intégration économique croissante signifie que le nombre et la diversité des enjeux et des actions des paliers fédéral, étatique et municipal aux États-Unis ont des effets de plus en plus directs et puissants sur le Canada. Le ministère s'efforce d'augmenter sa capacité de mobiliser les citoyens des États-Unis aux échelons local, régional et étatique, là où les intérêts qui animent la politique du Congrès et de l'administration sont développés et précisés.

Sur le plan des activités de promotion et de défense, nous n'avons pas ménagé nos efforts et nous comptons continuer. À ce propos, je me rends à Washington demain, accompagné d'une délégation de députés et sénateurs de tous les partis, afin de faire valoir les intérêts commerciaux du Canada et de régler certaines questions en litige, notamment celles du bois d'oeuvre résineux et de la Commission canadienne du blé.

[Français]

Ce sont des objectifs qui, selon moi, augmenteront la place du Canada en Amérique du Nord. Même si le raffermissement de l'espace économique nord-américain et plus particulièrement des relations Canada-États-Unis est notre grande priorité, nos succès en ces domaines nous incitent à une plus grande libéralisation du commerce par l'entremise de l'OMC et par l'intégration économique au sein de la ZLEA.

In addition to liberalizing trade in goods, the FTAA holds the potential to secure improved market access commitments in the area of services and to establish stronger investment protection throughout the hemisphere. Implementation will make the FTAA the world's largest free trade area.

The new round of WTO negotiations launched in Doha last year will aim to strengthen rules that meet the needs of our modern economies and further liberalization by January 2005.

Our participation in both the FTAA and WTO ensures that Canada is fully engaged in pursuing new market opportunities while protecting our interests under a rules-based system.

In summary, we know that the Canada-U.S. Free Trade Agreement and NAFTA have served us exceedingly well, but we must not rest on our laurels. We must continue to forge ahead.

Trade in North America, especially with the United States, is vital to our economic health. We must do our part to continually broaden our thinking on ways to improve access in these highly dynamic and evolving markets.

[English]

I look forward to hearing your views and answering your questions, Mr. Chair.

The Chairman: Thank you very much, minister.

Senator Graham: Welcome, minister. We have had a series of interesting testimonies this afternoon. I want to go to one specific item — the question of the customs union. We had one witness who asked whether we needed a customs union and another who said that we should move towards a customs union. Therefore, it is “a customs union if necessary, but not necessarily a customs union.”

In practice, is it not true that we operate in many or most instances as if there were a union?

Mr. Pettigrew: Obviously, a customs union does not reflect a degree of integration as importantly as a common market, but it reflects a degree of integration deeper than a free trade agreement. That is what is taught at school in the area of economic integration.

The Canada-U.S. economy is, de facto, very integrated. We have two very integrated economies in North America. However, institutionally, for all sorts of reasons, we have preferred the course of the free trade arrangement. I do not feel pressures to change the institutions or to change the way we would operate. We want to ensure that our system remains dynamic and that is what I like about NAFTA. There are 28 permanent working

En plus de la libéralisation du commerce des marchandises, la ZLÉA offre la possibilité d'obtenir des engagements d'accès accrus au marché dans le domaine des services et d'établir des mesures de protection plus fortes des investissements dans tout l'hémisphère. Sa mise en œuvre fera de la ZLÉA la plus vaste zone de libre-échange au monde.

La nouvelle ronde de négociations de l'OMC amorcée à Doha l'an dernier aura pour objet de renforcer les règles répondant aux besoins de nos économies modernes et de favoriser une plus grande libéralisation dès janvier 2005.

Notre participation à la ZLÉA et à l'organisation mondiale du commerce garantit au Canada une pleine participation afin de profiter des débouchés commerciaux, tout en protégeant ses intérêts dans un régime fondé sur des règles.

En bref, nous savons que l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis et L'ALENA nous ont largement bien servis, mais nous ne devons pas nous asseoir sur nos lauriers. Nous devons continuer à travailler pour assurer l'avenir.

Le commerce en Amérique du Nord, particulièrement avec les États-Unis, est vital à notre santé économique. Nous devons faire notre part pour élargir constamment nos réflexions sur les moyens d'augmenter notre accès à ces marchés hautement dynamiques et en perpétuelle évolution.

[Traduction]

Je me ferai un plaisir d'écouter vos commentaires et de répondre à vos questions, monsieur le président.

Le président: Merci beaucoup, monsieur le ministre.

Le sénateur Graham: Bienvenue, monsieur le ministre. Nous avons entendu cet après-midi toute une série de témoignages intéressants. J'aimerais que nous discutons d'une question très précise, celle de l'union douanière. Un de nos témoins a demandé si nous avons besoin d'une union douanière, et un autre a dit que nous devons nous diriger dans cette voie. Ce qui veut dire «une union douanière si nécessaire, mais pas nécessairement une union douanière».

Dans la pratique, n'est-il pas vrai que nous fonctionnons dans bien des cas — ou dans la majorité des cas — comme s'il y avait une union?

M. Pettigrew: Évidemment, une union douanière reflète un même degré d'intégration moins poussé qu'un marché commun, mais plus poussé qu'un accord commercial. C'est ce qu'on enseigne à l'école au sujet de l'intégration économique.

L'économie du Canada et celle des États-Unis sont très intégrées, dans les faits. Nous avons deux économies très intégrées en Amérique du Nord. Cependant, sur le plan des institutions et pour toutes sortes de raisons, nous avons préféré nous en tenir à un accord de libre-échange. Je ne perçois pas d'impatience à modifier les institutions ou à changer notre façon de fonctionner. Nous voulons faire en sorte que notre système

groups that continue to bring life into this trade agreement.

We could venture, for instance, into the steel industry. That would be an interesting experiment and a good file to start with, without using our trade remedies or some of our national arsenals in dispute settlement. In the steel sector, the economy is very much integrated. My view is that we must continue to work on what we have, to ensure that it is dynamic, and to work on the border without necessarily changing the institutional framework in which we operate.

Senator Di Nino: Minister, one of our witnesses talked about the need for Canada to enhance relationships outside Washington. You state in your presentation, "We need to expand our advocacy program in the United States, including to improve its capacity to engage Americans at the local, regional and state levels." As you stated, some 38 states count Canada as a number one market. Obviously, you agree with that. Could you elaborate a little more? Are we talking about additional consulate offices, trade offices, et cetera?

Mr. Pettigrew: Indeed, that is exactly what your witness was asking for — my sixth goal with the United States. That gives me an opportunity to pitch for the budget.

In the last Speech from the Throne, our government made a commitment to increase our presence in the United States and to increase our advocacy efforts. We realize that more and more of these decisions take their origin from one state or one community to the other. Canada is so close to the United States and our relationship is so vital that we need to go beyond Washington to places where the first influence originates that pushes American policy, whether it is in their church basement, in their community, or in their social clubs.

Canada needs to improve on that front. I hope that the budget will help my department to increase our presence in the United States. This is a priority that our government expressed in the Speech from the Throne. It would be very useful for us to have a deeper presence in the United States. Our embassy does a great job and is well equipped, but we need to go beyond Washington, into the states, the regions, the communities of influential people.

Senator Di Nino: When you are discussing issues with the different states and governors and business people, do you see a role for Canadian energy and water in the negotiations, in the discussions with the different stakeholders, to increase and maintain our trade relationship with them?

demeure dynamique, et c'est ce que j'aime de l'ALENA. Il y a 28 groupes de travail permanents qui continuent à mettre de la vie dans cet accord commercial.

Nous pourrions faire un essai, par exemple, dans l'industrie de l'acier. Ce serait une expérience intéressante et un bon dossier pour commencer, sans appliquer de recours commerciaux et sans sortir nos arsenaux nationaux de règlement des différends. Dans le secteur de l'acier, l'économie est très largement intégrée. À mon avis, nous devons continuer à travailler avec ce que nous avons, pour faire en sorte que ce soit dynamique, et chercher à améliorer la frontière sans nécessairement changer le cadre institutionnel dans lequel nous fonctionnons.

Le sénateur Di Nino: Monsieur le ministre, un de nos témoins a parlé de la nécessité que le Canada améliore ses relations à l'extérieur de Washington. Or, vous avez dit dans votre exposé que nous devons «élargir notre programme de promotion et de défense aux États-Unis», ce qui passe par l'augmentation de notre capacité «de mobiliser les citoyens des États-Unis aux échelons local, régional et étatique». Comme vous l'avez dit, il y a environ 38 États pour lesquels le Canada est le marché numéro un. De toute évidence, vous êtes d'accord. Pouvez-vous nous en dire un peu plus long à ce sujet-là? Serait-il envisageable d'ajouter des bureaux consulaires, des bureaux commerciaux, et ainsi de suite?

M. Pettigrew: En fait, ce que votre témoin préconisait correspond exactement à mon sixième objectif vis-à-vis des États-Unis. Cela me donne la chance de faire de la réclame pour mon budget.

Dans le dernier discours du Trône, notre gouvernement s'est engagé à accroître notre présence aux États-Unis et à y intensifier nos efforts de représentation. Nous constatons que, de plus en plus, les décisions viennent d'un État ou d'une communauté en particulier. Le Canada est tellement proche des États-Unis, et nous avons une relation tellement essentielle avec les Américains que nous devons sortir de Washington et aller voir dans les endroits d'où vient l'influence primordiale qui oriente la politique américaine, que ce soit dans les sous-sols d'église, les centres communautaires ou les clubs philanthropiques.

Le Canada doit faire mieux sur ce front. J'espère que le budget aidera mon ministère à accroître notre présence aux États-Unis. C'est une priorité que notre gouvernement a exprimée dans le discours du Trône. Il serait très utile que nous soyons plus présents aux États-Unis. Notre ambassade fait un excellent travail et elle est bien équipée, mais nous devons sortir de Washington et aller voir les gens dans les États, dans les régions, dans les groupes d'influence.

Le sénateur Di Nino: Quand vous discutez de différents dossiers avec les gens des États, les gouverneurs et les gens d'affaires, pensez-vous que l'énergie et l'eau du Canada pourraient jouer un rôle dans ces négociations, dans vos discussions avec les différents intéressés, pour nous aider à préserver et à consolider nos liens commerciaux avec eux?

Mr. Pettigrew: As you know, water and energy are very different files, as you know. Water in its natural state is not considered a “good” and is not subjected to the same trade laws and trade approaches. Obviously, this is something dear to Canadians.

On the energy front, however, it is clear that the energy exchange relationship between Canada and the United States has been very constructive and productive for both countries. Clearly, it is a sector in which the trade has to be supported and enhanced in the whole sector of energy.

Senator Di Nino: One question that was asked of previous witnesses was in regard to a single currency in North America. Do you have any thoughts on that?

Mr. Pettigrew: I would not support a single currency. It is much talked about these days. It is clear that Europeans, with a very different history and a very different reality, chose that path a few years ago. I am glad it has been successful for them. In the European Union, they had 14 or 15 currencies. A company marketing throughout the continent had to deal in about 14 currencies, a very heavy and expensive demand to meet. Their reality called for a single currency.

Further, Europe has a common market which calls for institutions that are not only economical institutions but are political institutions as well, and we do not have them at all in North America. Let us be clear. A common currency would be the American dollar. It would be difficult to imagine that we could persuade the United States to drop the greenback.

I always find it awkward to use the nice vocabulary of “common currency” when really the question is, do you want to adopt the American dollar. I do not think we want that.

For 95 per cent of our exports, Canada needs only one currency change, and not 14 like the Europeans. Americans have their trade remedies and their international trade laws — and I am on the verge of going to Washington so I want to be nice. There is a constructive atmosphere in the field of softwood and I do not want to be too harsh. However, sooner or later, my thoughts on American trade laws will be expressed. I am glad we will have an opportunity to discuss this in the Doha Round of negotiations. The ambassador has accepted this topic for the consultation table at Doha.

As long as Americans have their national trade laws, which can be punitive at times, we should have our own currency to keep some elements of manoeuvre with that.

Historically, we normally follow six months behind the United States when they have a recession. The American recession began two years ago and we did not have one. However, that is a warning to the Canadian economy to take

M. Pettigrew: Comme vous le savez, l'eau et l'énergie sont deux choses bien différentes. L'eau, dans son état naturel, n'est pas considérée comme un «bien» et n'est donc pas soumise aux mêmes lois commerciales et aux mêmes approches commerciales que l'énergie. Évidemment, c'est une chose à laquelle les Canadiens tiennent beaucoup.

Sur le front de l'énergie, cependant, il est clair que les échanges entre le Canada et les États-Unis ont toujours été très constructifs et très productifs pour nos deux pays. C'est certainement un secteur dans lequel il faut soutenir et améliorer nos échanges commerciaux.

Le sénateur Di Nino: Nous avons notamment posé aux témoins précédents des questions sur l'adoption d'une monnaie unique en Amérique du Nord. Avez-vous une opinion là-dessus?

M. Pettigrew: Je ne suis pas prêt à appuyer l'idée d'une monnaie unique. Il en est beaucoup question ces temps-ci. Évidemment, les Européens, qui ont une histoire très différente de la nôtre et qui vivent une réalité très différente, ont choisi cette voie-là il y a quelques années. Je suis heureux que cela ait bien marché pour eux. Les pays de l'Union européenne avaient 14 ou 15 devises différentes. Une entreprise qui faisait des affaires sur tout le continent devait s'organiser avec 14 devises, ce qui était très lourd et très onéreux. La réalité exigeait une monnaie unique.

De plus, l'Europe a un marché commun qui repose non seulement sur des institutions économiques, mais aussi sur des institutions politiques, ce qui n'est pas le cas du tout en Amérique du Nord. Soyons clairs. La monnaie unique, ce serait le dollar américain. Il serait difficile d'imaginer que nous puissions convaincre les Américains d'abandonner leurs billets verts.

Je trouve toujours cela étrange d'entendre les gens parler par euphémisme de «monnaie unique», alors que la véritable question est de savoir si nous voulons adopter le dollar américain. Je ne pense pas que nous le souhaitons.

Pour 95 p. 100 de nos exportations, nous n'avons besoin que d'une seule devise étrangère, pas de 14 comme les Européens. Les Américains ont leurs lois sur les recours commerciaux et leurs lois sur le commerce international — comme je m'apprête à me rendre à Washington, je ferais mieux d'être gentil. Il y a une atmosphère constructive dans le secteur du bois d'oeuvre et je ne veux pas me montrer trop sévère. Mais, tôt ou tard, mes opinions sur les lois commerciales américaines vont être connues. Je suis content que nous ayons l'occasion d'en discuter pendant la ronde de négociations de Doha. L'ambassadeur a accepté que cette question soit soulevée à la table de consultation à Doha.

Dans la mesure où les Américains ont leurs propres lois en matière de commerce, qui peuvent être punitives à l'occasion, nous devons avoir notre propre monnaie pour conserver une certaine marge de manoeuvre à cet égard.

Historiquement, nous suivons généralement les États-Unis six mois plus tard quand ils entrent en récession. Or, la récession a commencé il y a plus de deux ans là-bas, et nous n'en avons pas eu ici. C'est cependant un avertissement à l'économie canadienne,

the time to adapt some of our policies and try to ensure that the shock is not too brutal. That is a further useful tool that we have in our hands.

The Chairman: Minister, my first concern is mutually accepted standards. I have been reading some of your comments on that topic. As we move west, I know we will run into those questions in the meat industry and in other areas, too. It seems to me we need not go to the U.S. standard but that we can agree to use our own standard, be it applicable to the quality of meat or in telecommunications.

Mr. Pettigrew: I met with Canadian and American business councils on October 16 in Toronto. I discussed the many reasons for the difficulties of moving forward through these discussions around harmonization. We have our way of doing things, which we prefer, and they have their way of doing things, which they prefer.

In North America, which is highly developed and where the standards are so high, we could at least examine the possibility of what I call "mutual recognition" of one another's standards. If it is good enough for Hawaii, it should be good enough for Ontario. We are on a level playing field in North America in terms of the quality of standards. I think it would be much less troublesome and much more respectful of what we want than the harmonization that we are talking about. We would have to conduct this examination sector by sector — for example, such as pharmaceuticals, food, et cetera. However, I did propose that we have a general orientation of those standards and I was pleased that the proposal was so well received.

The Chairman: My second question is more political in nature. It is the one that many people talk about in view of the fact that the Iraq situation has become so hot.

Have we become hostages to our \$16-billion annual surplus with the United States? Have we become political hostages to that?

Mr. Pettigrew: I do not think so. Clearly, our livelihood depends a great deal on a healthy North America. However, we decided to ratify Kyoto and the United States did not; we, as a small country, promoted the international criminal court and the Americans did not like that because they opposed it. Canada's Madam Louise Arbour, Supreme Court Justice, made a great contribution to that. There is also the Ottawa Land Mines Treaty. I believe that Canada has its own identity and its own way of doing things that reflect who we are. Just recently, I said to some European friends that there is such a high level of anti-Americanism in Europe that it perturbs me. In North America, we have developed an original country with our own personality, however deeply integrated we are economically.

pour nous faire comprendre que nous devons prendre le temps d'adapter certaines de nos politiques et essayer de faire en sorte que le choc ne soit pas trop brutal. C'est un autre outil utile que nous avons en main.

Le président: Monsieur le ministre, ce qui me préoccupe surtout, ce sont les normes mutuelles. J'ai lu certains de vos commentaires sur cette question. Quand nous serons dans l'Ouest, je suis certain que nous allons nous faire poser des questions à ce sujet-là par les gens de l'industrie de la viande et d'autres secteurs également. Il me semble que nous ne sommes pas obligés d'adopter les normes américaines, mais que nous pourrions nous entendre pour appliquer nos propres normes, que ce soit au sujet de la qualité de la viande ou des télécommunications.

M. Pettigrew: J'ai rencontré les conseils d'entreprises canadiens et américains le 16 octobre à Toronto. J'ai discuté des nombreuses raisons pour lesquelles il est difficile d'avancer dans ces discussions sur l'harmonisation. Nous avons notre façon de faire les choses, que nous préférons, et ils ont la leur, qu'ils préfèrent.

En Amérique du Nord, où nous sommes très industrialisés et où nous appliquons des normes très élevées, nous pourrions au moins examiner la possibilité de ce que j'appelle la «reconnaissance mutuelle» de nos normes respectives. Si c'est assez bon pour Hawaï, cela devrait être assez bon pour l'Ontario. Nous sommes à peu près sur le même pied que les États-Unis en ce qui concerne la qualité de nos normes. Je pense que cette solution serait beaucoup moins compliquée et beaucoup plus respectueuse de nos désirs que le genre d'harmonisation dont il est question. Nous devrions procéder à cet examen secteur par secteur, par exemple pour les produits pharmaceutiques, les aliments, et ainsi de suite, mais j'ai proposé que nous adoptions une orientation générale au sujet de ces normes et je suis content de voir que ma proposition a été aussi bien reçue.

Le président: Ma deuxième question est de nature plus politique. C'est celle dont bien des gens parlent en ce moment puisque la situation en Irak est tellement tendue.

Sommes-nous devenus des otages de notre surplus annuel de 16 milliards de dollars, dans nos échanges avec les États-Unis? Sommes-nous devenus des otages politiques de cette situation?

M. Pettigrew: Je ne pense pas. Il est certain que notre survie dépend dans une large mesure de la prospérité de l'Amérique du Nord. Cependant, nous avons décidé de ratifier Kyoto alors que les Américains ne l'ont pas fait. En outre, même si le Canada est un petit pays, nous avons défendu l'idée d'un tribunal pénal international, et les Américains n'ont pas aimé cela parce qu'ils s'opposaient à cette idée. La Canadienne Louise Arbour, qui est maintenant juge de la Cour suprême, a beaucoup contribué à ce tribunal. Il y a aussi le traité d'Ottawa sur les mines terrestres. Je suis convaincu que le Canada a sa propre identité et sa propre façon de faire les choses, qui reflète ce que nous sommes. Comme je l'ai dit tout récemment à des amis européens, il y a actuellement un tel degré d'anti-américanisme en Europe que je trouve cela inquiétant. En Amérique du Nord, nous avons créé un pays original avec notre propre personnalité, aussi profonde que soit notre intégration économique.

[Translation]

Senator De Bané: If we look at the past 50 years, there can be no doubt that there has been greater economic integration between our two countries. I remember the time when Prime Minister Diefenbaker conducted an election campaign on the theme of diversifying our trade relations. One of your predecessors, Mr. Jean-Luc Pepin, when he occupied the Department of Industry, Trade and Commerce, also wanted to diversify those relations.

Today, some 90 per cent of our foreign trade is carried on with one country, which represents nearly one-half of our economy. More and more, particularly in Europe, we tend to consider ourselves as part of the American fold. I wonder whether it is possible to do something to encourage diversification of our exports.

I know of no other countries in the world where 86 per cent of exports go to a single country. Every country of course has a greater relationship with its neighbours, but the United States is the planet's industrial giant. I remember what Mr. Pepin did when a recession occurred in the United States. He chartered airplanes and took Canadian business people to Asia. Those people filled their order books, but, on returning to Canada, some time later, when the recession was over in the United States, they forgot those order books filled in far off countries and said to themselves that, since trade law was the same in North America, and our ways of doing things were the same, let's forget those far away customers.

We say we want to diversify our relations, and yet one might say there is an inexorable march toward reducing our range of options. You have thought about that a great deal, and I would like to know what you think about it.

Mr. Pettigrew: Much of our effort is aimed at other markets. Team Canada, which Prime Minister Chrétien set up, is an extraordinary exercise. There will be another one next month. All the provincial premiers will join Prime Minister Chrétien and we will be going to Europe. We have gone to China.

In the trade missions I lead, which are more modest than those of the prime minister, we leave with 60, 75 or even 165 business people to go to India, Africa, Latin America or Australia. So we are making efforts in this area. You must understand that the economy has changed radically. Canada now exports 46 per cent of its GDP. All economies are increasingly integrated. I do not know how things were in the time of Mr. Pepin, for whom I have a great deal of esteem, but, 10 years ago, shortly before our government came to power, Canada was exporting only 25 per cent of GDP.

The figures relating to the United States, which show that we have become more dependent on the United States, indicate that our exports have increased from 25 per cent to 46 per cent of GDP. In addition, all the countries in the world export 80 per cent of their products thousands of miles from their borders. France is the exception, known for its high-end products, luxury items and so on. It so happens that, a thousand miles from

[Français]

Le sénateur De Bané: Si nous regardons les 50 dernières années, il ne fait aucun doute qu'il y a une plus grande intégration économique entre nos deux pays. Je me souviens de l'époque où le premier ministre Diefenbaker avait fait une campagne électorale sur le thème de la diversification de nos relations commerciales. Un de vos prédécesseurs, M. Jean-Luc Pepin, alors qu'il occupait les ministères de l'Industrie et du Commerce international, voulait également diversifier ces relations.

Aujourd'hui, environ 90 p. 100 de notre commerce extérieur se fait avec un pays, ce qui représente presque la moitié de notre économie. De plus en plus, particulièrement en Europe, on a tendance à nous considérer comme étant dans le giron américain. Je me demande s'il est possible de faire quelque chose pour encourager la diversification de nos exportations.

Je ne connais pas d'autres pays dans le monde où 86 p. 100 des exportations sont dirigées vers un seul pays. Certes, tout pays entretient plus de relations avec ses voisins, mais les États-Unis sont le géant industriel de la planète. Je me souviens de ce que faisait M. Pepin lorsqu'il arrivait une récession aux États-Unis. Il nolisait des avions et amenait des gens d'affaires canadiens en Asie. Ces gens remplissaient leurs carnets de commandes mais, de retour au Canada, quelque temps plus tard, si la récession était finie aux États-Unis, ils oubliaient ces carnets de commandes remplis au loin et se disaient puisque le droit commercial en Amérique du Nord est le même, nos façons de faire les mêmes, oublions ces clients qui sont au loin.

Nous disons vouloir diversifier nos relations, pourtant on dirait qu'il y a une marche inexorable pour réduire l'éventail de nos possibilités. Vous avez beaucoup réfléchi à cela et j'aimerais savoir ce que vous en pensez.

M. Pettigrew: Une grande part de nos efforts visent justement les autres marchés. Équipe Canada, que le premier ministre Chrétien a mise sur pied, est un exercice extraordinaire. Il y en aura un autre le mois prochain. Tous les premiers ministres des provinces se joindront au premier ministre Jean Chrétien. Nous irons en Europe. Nous sommes allés en Chine.

Dans les missions commerciales que je dirige, plus modestes que celles du premier ministre, nous partons avec 60, 75 et même 165 gens d'affaires en Inde, en Afrique, en Amérique latine ou en Australie. Nous faisons donc des efforts de ce côté. Il faut comprendre que l'économie a changé de façon radicale. Le Canada exporte maintenant 46 p. 100 de son PIB. Toutes les économies sont de plus en plus intégrées. Je ne sais pas comment c'était à l'époque de M. Pepin, pour qui j'ai beaucoup d'estime, mais il y a dix ans, un peu avant que notre gouvernement n'arrive au pouvoir, le Canada n'exportait que 25 p. 100 du PIB.

Les chiffres par rapport aux États-Unis, selon lesquels on trouve que notre dépendance vis-à-vis les États-Unis a augmenté, démontre que nous sommes passés de 25 à 46 p. 100 d'exportations du PIB. De plus, tous les pays de la planète exportent 80 p. 100 de leurs produits à mille milles de leurs frontières. La France est l'exception, reconnue pour ses produits haut de gamme et ses objets de luxe et autres. Or, il arrive qu'à

our borders, there is the United States. There are also the Russians on the other side, but they do not consume as much as the Americans, particularly in the north.

However, it is our luck that we are the neighbour of the most dynamic, strongest and most creative economy on the planet. Of course, when a recession occurs, we try to correct for it, but it would not be any easier living beside Japan or Germany right now. We take considerable advantage of our geographical position.

But obviously, throughout all the negotiations, whether it be the WTO, through which we are trying to improve our access to other markets, the Free Trade Area of the Americas or the agreement that Pascal Lamy and I are responsible for establishing this year, that is a new generation trade and investment agreement for the twenty-first century, the objective is to strengthen our position around the world.

Senator Corbin: I congratulate you on your optimism. I also believe that you are utterly right as regards our trade relations with the United States.

As you are aware, the current President of the United States has on a number of occasions referred to his counterpart, Prime Minister Blair, of Great Britain, as being "America's best friend." I heard that again last weekend. Let me make myself clear: I entirely sympathize with the Americans in all the misfortunes that have recently befallen them, and that is not the issue. But that leads me to ask you whether the foreign policy of the United States is not evolving, and I do not just mean on the war front. I am not talking about Afghanistan or Iraq; that is one thing and a challenge in itself. Nor am I referring, even if that may be a factor, to the action of the "gang of 8" in Europe last week.

Is Canada still "America's best friend"? That troubles and concerns me a little. Although everything seems to be going well, and if everything moves forward with regard to the agreements we may develop with the Americans, it seems to me something is developing which could have an impact on the future ground rules in our relations with the Americans.

Mr. Pettigrew: I do not want to comment on Mr. Blair's foreign policy or on the immediate circumstances of the Iraq question. I have attended a number of meetings, the first between President Bush and Prime Minister Chrétien, and a number since February 5, when we dined at the White House.

I have always been struck by the cordial nature of our relations. We do not need to agree on everything. But I can tell you that, having attended a number of meetings, there is a cordiality and ease of dialogue between North Americans, between two men who tell each other things very directly, with a certain, quite remarkable sense of humour.

Like you, I often hear comments that our government does not get along with the Americans at all. It has been written, for example, that I was *persona non grata* in Washington. I do not know what they will be saying in that paper tomorrow when they

mille milles de nos frontières, il y a les États-Unis. Il y a également les Russes de l'autre côté, mais ils ne consomment pas autant que les Américains, surtout dans le nord.

Nous avons cependant la chance d'être voisin de l'économie la plus dynamique, la plus forte et la plus créatrice de la planète. Bien sûr, lorsqu'il arrive une récession, nous essayons d'y pallier, mais être à côté du Japon ou de l'Allemagne en ce moment ne serait pas plus facile. Nous profitons largement de notre position géographique.

Mais c'est clair qu'à travers toutes les négociations, que ce soit l'OMC par laquelle on cherche à améliorer notre accès aux autres marchés, que ce soit la zone de libre-échange des Amériques, que ce soit l'accord que Pascal Lamy et moi avons la responsabilité de mettre sur pied cette année, c'est-à-dire un accord de commerce et d'investissement nouvelle génération pour le XXI^e siècle, l'objectif est de nous renforcer partout à travers la planète.

Le sénateur Corbin: Je vous félicite pour votre optimisme. Je crois d'ailleurs que vous avez entièrement raison en ce qui concerne nos relations commerciales avec les États-Unis.

Comme vous le savez, à quelques reprises le président actuel des États-Unis s'est adressé à son vis-à-vis, le premier ministre Blair de la Grande-Bretagne, comme étant «America's best friend». Je l'ai encore entendu cette fin de semaine. Comprenez-moi bien, je compatissais tout à fait avec les malheurs qui sont tombés sur la tête des Américains depuis quelque temps, et ce n'est pas de cela qu'il s'agit. Mais cela m'amène à vous demander si la politique étrangère des États-Unis n'est pas en train d'évoluer, et je ne parle pas seulement de son front guerrier. Je ne parle pas de l'Afghanistan ou de l'Irak, c'est une chose et un défi en soi. Je ne fais pas allusion non plus, même si cela peut être un facteur, au geste de «la gang des 8» en Europe la semaine dernière.

Est-ce que le Canada est encore «America's best friend»? Cela me chicote un peu et me préoccupe. Même si tout semble aller bien et si tout va en progressant du côté des ententes qu'on peut développer avec les Américains, il me semble qu'il y a quelque chose qui se prépare et qui pourrait avoir un impact sur les règles du jeu à l'avenir dans nos relations avec les Américains.

M. Pettigrew: Je ne veux pas commenter sur la politique étrangère de M. Blair et sur la conjoncture immédiate autour de la question de l'Irak. J'ai participé à plusieurs rencontres, notamment la première entre le président Bush et le premier ministre Jean Chrétien, ainsi qu'à plusieurs depuis le 5 février où nous avons dîné à la Maison Blanche.

J'ai toujours été frappé par la cordialité des rapports. Nous n'avons pas besoin d'être d'accord sur tout. Mais je peux vous dire qu'ayant participé à plusieurs rencontres, il y a une cordialité et une facilité de dialogue entre Nord-Américains, entre deux hommes qui se disent les choses très directement, avec un certain sens de l'humour assez remarquable.

Je vois aussi, comme vous, souvent, des commentaires disant que notre gouvernement ne s'entend pas du tout avec les Américains. On a écrit, par exemple, que j'étais *persona non grata* à Washington. Je ne sais pas ce qu'on va dire dans ce

see that I am spending two days there. I'm being received by Mr. Evans and Mr. Zellick, my two colleagues who are responsible for these matters.

Incidentally, it is quite funny because, when it was said that I was *persona non grata* in Washington, Ambassador Zellick came and spent two days at my home in Québec, my home city, for a little quality time to prepare for all the negotiations. I am thinking of the Prime Minister's relations with President Bush and those that Mr. Graham has established with Mr. Colin Powell, who is a man I very much admire. I am thinking of the relations developed with Ambassador Zellick, who came to visit me in my home city to discuss the future. I'm thinking of the relations that John Manley has developed with Governor Ridge, which I believe have been very useful. Friends do not always have to think the same way on everything, but they must be there for one another, understand each other. Being a friend also means saying things that the other person may not necessarily agree with. Friendship also requires openness and sincerity. I believe there is very real cooperation and partnership between our government and the American administration. And I could continue with a list of ministers.

Senator Corbin: I was referring to no one in particular. I am aware of what is going on, but not in the intimate detail you have just described. It seems to me, however, that the United States is starting to flex its muscles. I asked you whether that concerned you, having regard to the conduct of our affairs in the future. You were talking about the perception of the Europeans and the Americans. I believe Europeans detest Americans in particular, but Europeans fear a certain perception of a certain American imperialism.

It seems to me the United States still views us as minor leaguers, if I can express it that way. We Canadians perceive that we are very well served by our proximity to the United States, but are we still an international player? Are we a player that counts in the eyes of the present American administration? That is my concern.

Mr. Pettigrew: I believe we have a voice. I can tell you that, yes, they are very concerned to know what we think. They know very well that Canada's voice is a voice that is heard with a remarkable degree of attention around the world and that Canada's word is welcomed to a high degree when it is transmitted around the planet. I am always struck at how well Canada is perceived. The Americans know how far Canada, with which they share the continent, is a country whose credibility and reputation are remarkable and appreciated around the world. The Europeans often tell us to speak up. We are trying to speak up. I have just given you examples in foreign policy where we have taken other lines than the American line. But for the United States, that is very difficult when you are the dominant power, and the more dominant you are, the harder it is. Right now — what can I say — we are in a situation of monopolarity. To my knowledge, never in the history of humanity has there been such a dominant power as the United States. I do not just mean that of

journal demain lorsqu'on va voir que j'y passe deux jours. Je suis reçu par M. Evans et M. Zelick, mes deux collègues qui s'occupent des dossiers.

D'ailleurs, c'est assez amusant parce qu'au moment où on disait que j'étais *persona non grata* à Washington, l'ambassadeur Zelick était venu passer deux jours chez moi à Québec, dans ma ville natale, pour avoir du temps de qualité afin de préparer toutes les négociations. Je pense aux relations du premier ministre avec le président Bush et à celles que M. Graham établit avec M. Colin Powell, qui est un homme pour qui j'ai aussi beaucoup d'admiration. Je pense aux relations développées avec l'ambassadeur Zelick qui vient même me visiter chez dans ma ville natale pour discuter de l'avenir. Je pense aux relations que John Manley a développées avec le gouverneur Ridge et qui m'apparaissent avoir été d'une grande utilité. Des amis n'ont pas à toujours penser de la même façon sur tout, mais ils doivent être là l'un pour l'autre, se comprendre. Être un ami, c'est aussi se dire des choses avec lesquelles parfois l'autre n'est pas nécessairement d'accord. L'amitié a aussi des exigences de transparence et de sincérité. Je pense qu'entre notre gouvernement et l'administration américaine, il y a une collaboration et un partenariat très réel. Et j'aurais pu continuer la liste des ministres.

Le sénateur Corbin: Je ne faisais pas allusion à personne en tant que tel. Je suis au courant de ce qui se passe, mais pas dans l'intimité comme vous venez de nous le dire. Il me semble toutefois que les États-Unis commencent à fléchir des muscles. Je vous demandais si cela vous préoccupe eu égard à la conduite de nos affaires pour l'avenir. Vous parliez de la perception des Européens et des Américains. Je pense que l'Européen ne déteste pas l'Américain en particulier, mais les Européens craignent une certaine perception d'un certain impérialisme américain.

Je pense que les États-Unis nous considère encore comme faisant partie des petites ligue, si j'ose m'exprimer ainsi. Nous, Canadiens, percevons que nous sommes très bien servis par notre proximité avec les États-Unis, mais sommes-nous encore un joueur sur le plan international? Sommes-nous un joueur qui compte aux yeux de l'actuelle administration américaine? C'est là ma préoccupation.

M. Pettigrew: Je crois que nous avons une voix. Je peux vous dire que, oui, ils se préoccupent beaucoup de savoir ce que l'on pense. Ils savent très bien que la voix du Canada est une voix qui est entendue à travers la planète avec une bienveillance remarquable et qu'il y a beaucoup d'accueil à l'endroit de la parole canadienne lorsqu'elle est portée partout à travers la planète. Je suis toujours frappé de constater à quel point le Canada est un pays bien perçu. Les États-Unis savent à quel point le Canada, avec qui ils partagent le continent, est un pays dont la crédibilité, la réputation est remarquable et appréciée à travers le monde. Les Européens nous disent souvent de parler plus fort. On essaie de parler plus fort. Je viens de vous donner des exemples de politique étrangère où nous avons adopté d'autres lignes que la ligne américaine. Mais pour les États-Unis c'est très difficile quand vous êtes le pouvoir dominant. Et plus on est dominant et plus c'est difficile. En ce moment, qu'est-ce que vous voulez, nous sommes dans une situation de monopolarité. À ma connaissance,

the American government, but also that of American society, its technology, culture, values and entertainment, which circulate around the planet.

There is the American power, but there is also the power of that society that is now entering living rooms around the world. That is why they have more power. It is not just through its soldiers; it is also through "soft power." In other words, the Americans are entering the living rooms of people everywhere in the world. I believe that did a great deal to bring down the Berlin wall.

The United States may have become imperial by its power and simply by the amount of space it takes up on the planet. But to become imperialistic, there has to be a will but it is far from obvious that the United States has an imperialistic will. When the United States acts, it is accused of unilateralism, and when it does not act, it is criticized for being isolationist and for not caring about what goes on in the rest of the world. It is not easy being the number one power on the globe.

[English]

Senator Andreychuk: I am going to put three questions to you, parts of which you have already dealt with. I wish to approach them differently.

We know that when the department, in the last 10 years, changed many of its resources in the United States and reinforced with more consulates and trade offices, it has either maintained or accelerated our trade. I think there is a direct link. Equally, we did not expand elsewhere, in particular with any force in Europe.

You are now saying you will ask for increased resources for the U.S., which I think is a good argument. However, increasingly, I am hearing that around the world our presence is not being felt because we do not have the kinds of representation. Therefore, if your department makes a plea for more U.S. involvement, we will never diversify and globalize in the way that we say we will if we do put equal resources there. Many resources are being stretched; we are using locally engaged, which is fine. Surely, the way we could enter Europe with its complex systems is with more reinforcement there. I am wondering why we are not doing that as well.

You talked about NAFTA and its positives and negatives. Was the concept of side agreements worthy of continuing and accelerating in your opinion? Surely, environment has not had the intention that it should have.

jamais dans l'histoire de l'humanité, il n'y a eu une puissance aussi hégémonique que la puissance américaine. Pas seulement celle du gouvernement américain, mais celle de sa société américaine, de sa technologie, de sa culture, de ses valeurs, de son «entertainment» qui circulent à travers la planète.

Il y a le pouvoir américain, mais il y a aussi la puissance de cette société qui entre dans les salons de partout à travers la planète, maintenant. C'est pour cela qu'ils ont plus de pouvoir. Ce n'est pas seulement par les soldats, c'est également par le «soft power». Autrement dit, les Américains entrent dans le salon des gens partout à travers le monde. Cela a contribué beaucoup, je crois, à faire tomber le mur de Berlin.

Les États-Unis sont peut-être devenus impériaux par leur puissance, par la simple place qu'ils prennent sur la planète. Mais pour être impérialiste, il faut en avoir la volonté. C'est loin d'être évident que les États-Unis manifestent une volonté impérialiste. Lorsque les États-Unis agissent, on leur reproche leur unilatéralisme et lorsqu'ils n'agissent pas, on leur reproche d'être isolationniste et de se foutre de ce qui se passe sur le reste de la planète. Ce n'est pas facile d'être le principal pouvoir sur la planète.

[Traduction]

Le sénateur Andreychuk: Je voudrais vous poser trois questions auxquelles vous avez déjà répondu en partie. Mais j'aimerais les aborder sous un angle différent.

Nous savons que, quand votre ministère, au cours des dix dernières années, a apporté de nombreux changements à ses ressources aux États-Unis et qu'il les a renforcées avec un plus grand nombre de consulates et de bureaux commerciaux, cela a permis de maintenir ou d'accélérer nos échanges commerciaux. Je pense qu'il y a un lien direct. En outre, nous n'avons pas pris d'expansion ailleurs, en particulier en Europe.

Vous dites maintenant que vous allez demander des ressources accrues pour les États-Unis, ce qui est une bonne chose à mon avis. Mais j'entends dire de plus en plus que nous ne faisons pas sentir suffisamment notre présence un peu partout dans le monde, parce que nous n'avons pas de moyens de représentation. Par conséquent, si votre ministère réclame une plus grande présence aux États-Unis, nous ne pourrions jamais nous diversifier et nous mondialiser comme nous pourrions le faire si nous engagions autant de ressources ailleurs. Dans bien des cas, nos ressources sont étirées à l'extrême; nous embauchons localement, ce qui est bien. Mais il est certain que nous pourrions nous implanter en Europe, malgré les systèmes complexes qu'on y retrouve, si nous renforçons notre position là-bas. Je me demande pourquoi nous ne le faisons pas aussi.

Vous avez parlé de l'ALÉNA, ainsi que de ses avantages et de ses inconvénients. À votre avis, est-ce qu'il serait utile de poursuivre et d'accélérer la conclusion d'accords parallèles? Il est certain que nous n'avons pas fait tout ce que nous aurions dû faire dans le domaine de l'environnement.

Finally, this committee is looking broadly at issues of trade. You note that steel is one. What other areas do you think a parliamentary committee such as this would be helpful to you to study in depth, particularly within the ambit of NAFTA?

Mr. Pettigrew: Senator Andreychuk, you are right. It is a matter of resources. We underwent numerous cuts in the department in the 1990s.

However, I must say that the reform of our trade commissioners has paid dividends and has made them very effective around the world. I am proud of what we are doing. I agree with you that as resources become available we should both strengthen our presence in the United States and expand to other markets.

The side agreements have been helpful. They have demonstrated that trade people care about the other elements as well, but they do realize it is other people's responsibility to promote them. We have worked on labour and the environment with Chile, Costa Rica and Singapore. We are part of the Central America negotiations. I think that that is very worthwhile. I know that my colleagues, Minister Anderson and Minister Bradshaw, enjoy the work as well. Clearly, exchanges in labour and environment contribute to a better planet as much as international trade does.

As to which particular sectors beyond steel that this committee should examine, I will need to think about that. I will get back to you.

The Chairman: I want to remind members of the committee that we are focusing, not exclusively, on the chapters on dispute settlement mechanisms.

Senator Graham: I note specifically Minister Pettigrew's sixth point where he referred to the necessity of expanding our advocacy program in the United States. Have you considered more Team Canada visits to selected areas of the United States to achieve that goal?

Mr. Pettigrew: In the United States, we have conducted more regional visits. That is, western Canadians visited, with the Prime Minister and my department, Texas and California last year. We have had many Atlantic trade missions, as well, that have gone mostly to New York, Atlanta, and other centres on the east coast. We generally do it on a regional basis.

There are also a number of sectoral visits. In the United States, when they see business people with a politician, it does not necessarily open doors as it does in some other countries. We have to adopt a different strategy. The Americans do not like it when the government seems too close.

Pour finir, notre comité va se pencher sur les grands enjeux en matière de commerce. Vous avez mentionné l'acier. À votre avis, quels sont les secteurs qu'un comité parlementaire comme le nôtre pourrait vous aider à étudier en profondeur, en particulier dans le cadre de l'ALENA?

M. Pettigrew: Sénateur Andreychuk, vous avez raison. C'est une question de ressources. Notre ministère a subi de nombreuses compressions dans les années 90.

Je dois dire, cependant, que la réforme de notre réseau de délégués commerciaux a rapporté des dividendes et a rendu ces délégués très efficaces dans le monde entier. Je suis fier de ce que nous faisons. Je suis d'accord pour dire que, quand nous aurons les ressources nécessaires, nous devrions à la fois renforcer notre présence aux États-Unis et chercher à nous établir sur d'autres marchés.

Les accords parallèles ont beaucoup aidé. Ils ont montré que les gens qui s'occupent de commerce s'intéressent aussi à d'autres aspects, tout en étant conscients du fait qu'il y a d'autres personnes responsables d'en faire la promotion. Nous avons examiné les questions du travail et de l'environnement avec le Chili, le Costa Rica et Singapour. Nous participons aux négociations sur l'Amérique centrale. Je pense que c'est très utile. Je sais que les discussions auxquelles participent deux de mes collègues, le ministre Anderson et la ministre Bradshaw, dans les domaines du travail et de l'environnement contribuent à améliorer notre planète tout autant que le commerce international.

Quant à savoir quels secteurs en particulier votre comité devrait étudier, à part l'acier, il faudrait que j'y réfléchisse. Je vous donnerai une réponse plus tard.

Le président: Je rappelle aux membres du comité que nous devons nous concentrer surtout, quoique pas exclusivement, sur les chapitres concernant les mécanismes de règlement des différends.

Le sénateur Graham: J'ai remarqué tout particulièrement le sixième objectif dont le ministre Pettigrew a parlé, à savoir la nécessité d'étendre notre programme de promotion et de défense aux États-Unis. Avez-vous envisagé d'envoyer de nouvelles missions d'Équipe Canada dans certaines régions choisies des États-Unis pour atteindre cet objectif?

M. Pettigrew: Nous avons effectué surtout des visites régionales aux États-Unis. Par exemple, les gens de l'Ouest se sont rendus au Texas et en Californie l'an dernier en compagnie du premier ministre et de représentants de mon ministère. Nous avons eu beaucoup de missions commerciales du côté de l'Atlantique, surtout à New York, à Atlanta et dans d'autres centres de la côte Est. Nous procédons généralement sur une base régionale.

Il y a aussi des visites sectorielles. Aux États-Unis, quand on voit des gens d'affaires avec un représentant politique, cela n'ouvre pas nécessairement autant de portes que dans certains autres pays. Nous devons adopter une stratégie différente. Les Américains n'aiment pas cela quand le gouvernement paraît trop proche.

Our people organize sectoral initiatives that would be organized by our people. Visits would be more by sector or region.

Senator Graham: Such an initiative might be discouraged, or at least not encouraged, by the United States.

The Chairman: It seems to me that the committee is certainly charged, among other things, with looking at the softwood lumber dispute and looking at some of the disputes that have not gone as smoothly.

The Americans were attacked a couple of years ago and they are very sensitive to their border areas and security issues. I have the impression from you, minister, and from the previous witnesses, that in some minds — not everyone's — that there should be a continuation of the NAFTA. You have mentioned the FTAA. Given the situation in the United States, how realistic is that?

For example, I am Spanish speaking and I know those countries well. Are the Americans, in their current frame of mind, about to deal with agriculture issues in the Spanish-speaking countries, which are the overwhelming issues in most of those countries? Will the Americans do that, considering that they seem to be turning rather inward? Will they be easier to deal with on the three pertinent articles on dispute settlement mechanisms? Will they actually not be more difficult?

Mr. Pettigrew: It is a pertinent question. My view is that the Bush administration agreed to put these issues on the table in Doha because they have realized that if they continue to use their dumping laws and their national trade laws that way, it counterproductive because more and more countries were doing the same thing. Increasingly, countries have equipped themselves with these national trade laws and making dumping accusations. The Americans realize that if we do not find guidelines or principles for our national trade laws multilaterally, it could cause terrible damage to the international trade system. Other countries are developing these tools. America realizes that it is in its own interest to have multilateral principles or guidelines.

My view is that we will probably make some progress in that direction, but do not hold your breath and do not have your expectations too high.

The Chairman: Thank you very much on behalf of the committee.

The committee adjourned.

Nos gens organisent des initiatives sectorielles. Les visites se font surtout par secteur, ou par région.

Le sénateur Graham: Les Américains pourraient décourager, ou du moins ne pas encourager, une initiative de ce genre.

Le président: Il me semble que le comité a certainement pour mandat, notamment, de se pencher sur le conflit du bois d'oeuvre et sur d'autres conflits qui ne se sont pas réglés très facilement.

Les Américains ont été attaqués il y a quelques années et ils sont très sensibles à tout ce qui touche leurs frontières et leur sécurité. J'ai l'impression, à vous entendre, monsieur le ministre, et à entendre les témoins précédents, que certaines personnes — mais pas toutes — pensent qu'il devrait y avoir un prolongement de l'ALENA. Vous avez mentionné l'ALEA. Compte tenu de la situation aux États-Unis, dans quelle mesure est-ce réaliste?

Par exemple, je parle espagnol et je connais bien les pays hispanophones. Est-ce que les Américains, dans l'état d'esprit où ils se trouvent actuellement, sont prêts à discuter d'agriculture avec les pays hispanophones, puisque c'est une question primordiale pour la plupart d'entre eux? Est-ce que les Américains vont le faire, compte tenu du fait qu'ils semblent plutôt vouloir se replier sur eux-mêmes? Est-ce qu'il sera plus facile de traiter avec eux au sujet des trois articles pertinents concernant les mécanismes de règlement des différends? Ou est-ce que ce ne sera pas plus difficile, au contraire?

M. Pettigrew: C'est une question pertinente. À mon avis, l'administration Bush a accepté de mettre ces questions sur la table à Doha parce que les Américains se sont rendu compte que, s'ils continuent à appliquer leurs lois antidumping et leurs lois commerciales de cette façon, ce sera contre-productif parce que de plus en plus de pays font la même chose. Il y a de plus en plus de pays qui se sont dotés de lois commerciales de ce genre et qui accusent les autres de dumping. Les Américains se rendent compte que, si nous n'établissons pas de lignes directrices ou de principes au niveau multilatéral, pour les lois nationales sur le commerce, cela pourrait faire énormément de tort au commerce international. D'autres pays sont en train de se doter d'outils de ce genre. Les Américains comprennent donc qu'il est dans leur propre intérêt d'avoir des lignes directrices ou des principes au niveau multilatéral.

Je pense que nous allons probablement réaliser certains progrès dans ce sens-là, mais je ne parierais pas là-dessus et je ne m'attendrais pas à des miracles.

Le président: Merci beaucoup au nom de tous les membres du comité.

La séance est levée.

OTTAWA, Tuesday, February 4, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 5:14 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

The Chairman: This evening, honourable senators, we will hear from a panel of witnesses that includes the Honourable Roy MacLaren, who was a member of the other place at the same time I was there. Mr. MacLaren was in the House of Commons from 1979 to 1984 and again from 1988 to 1996. He served in cabinet as the Minister of State for Finance and the Minister for International Trade.

Mr. MacLaren is also a former diplomat who served in Vietnam, Czechoslovakia and in the United Nations. He then worked in the private sector. In 1996, he returned to diplomatic life, serving as High Commissioner for Canada to the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland until 2000. Mr. MacLaren is currently the Canadian co-chair for the Canada-Europe Roundtable for Business.

Our second witness on the panel is Mr. Lawrence Herman, associate counsel at Cassels, Brock & Blackwell LLP. He served in the Canadian Foreign Service in the 1970s in a variety of posts, representing Canada at numerous international conferences and meetings, including the GATT. His law practice concentrates on international trade and international business transactions. He appears as counsel before dispute resolution bodies under the NAFTA as well as before the Canadian International Trade Tribunal. In 1999, he was named by Canada to the dispute settlement roster of panelists at the World Trade Organization in Geneva.

The third member of our panel is Mr. Jon Johnson, a partner at Goodmans LLP in Toronto. He was legal adviser in Canada's trade negotiation office with respect to the automotive provisions of the Canada-U.S. Free Trade Agreement and he advised Canada's office of the trilateral trade negotiations during the negotiation of NAFTA with respect to rules of origin and other issues. He continues to advise the government and various industry associations on matters of international trade arising under NAFTA and the agreement establishing the WTO. Mr. Johnson is also the consul for Iceland, in Toronto.

Please proceed.

Honourable Roy MacLaren, Former Minister for International Trade: Honourable senators, I wish to begin with a commonplace in any discussion about NAFTA. The recent report on North America by the other place is, for example, shot through with the

OTTAWA, le mardi 4 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 17 h 14 pour examiner, pour ensuite en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

Le président: Ce soir, honorables sénateurs, nous entendrons un groupe de témoins dont notamment l'honorable Roy MacLaren, qui était député de l'autre chambre à la même époque que moi. M. MacLaren a siégé à la Chambre des communes de 1979 à 1984, et par la suite de 1988 à 1996. Il a été ministre d'État aux Finances et ministre du Commerce international.

M. MacLaren a également embrassé la carrière diplomatique; il a occupé un poste au Vietnam, en Tchécoslovaquie et aux Nations Unies. Il s'est ensuite tourné vers le secteur privé. En 1996, il est revenu à la diplomatie, et il a assumé le poste de haut-commissaire du Canada pour le Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord jusqu'en 2000. M. MacLaren assure aujourd'hui la coprésidence du Forum sur le commerce Canada-Europe.

Notre deuxième témoin est M. Lawrence Herman, avocat-conseil associé chez Cassels, Brock & Blackwell LLP. Il a travaillé pour le Service extérieur canadien où il a occupé divers postes dans les années 70, représentant le Canada lors de nombreuses conférences et réunions, y compris celles du GATT. Il exerce le droit dans le domaine du commerce international et des transactions commerciales internationales. Il agit à titre d'avocat-conseil auprès des organes de règlement des différends dans le cadre de l'ALENA ainsi qu'auprès du Tribunal canadien du commerce extérieur. En 1999, il a été désigné par le Canada pour faire partie de la liste de membres du groupe spécial chargé du règlement des différends devant l'Organisation mondiale du Commerce, à Genève.

Notre troisième témoin est M. Jon Johnson, partenaire chez Goodmans LLP à Toronto. Il a été conseiller juridique pour le Bureau des négociations commerciales canadien en ce qui concerne les dispositions relatives à l'industrie de l'automobile dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et il a conseillé le Bureau canadien des négociations commerciales trilatérales durant la négociation de l'ALENA en ce qui a trait aux règles d'origine et à d'autres questions. Il agit toujours à titre de conseiller du gouvernement et de diverses associations d'industries sur des questions de commerce international résultant de l'ALENA et de l'accord à l'origine de la création de l'OMC. M. Johnson est aussi consul d'Islande, à Toronto.

Vous pouvez commencer.

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international: Honorables sénateurs, j'aimerais commencer par ce qui est un lieu commun dans toute discussion sur l'ALENA. En effet, le récent rapport sur l'Amérique du Nord publié par l'autre

discussion that the principal flaw in the agreement is the application by the United States of its trade remedy practices, however anomalous they are in the free trade area.

I do not intend to say much about Canada-Mexico trade and investment. That relationship is a generally happy one, capable of additional expansion if the Canadian government and the private sector would fully recognize the opportunities, both bilaterally and cooperatively, including in third countries.

With regard to U.S. trade remedy practices, the point is frequently made that elimination of such trade-distorting measures is unlikely or impossible within NAFTA. What should be done? The short answer is that, within NAFTA, very little can be done. Some indirect progress may be possible in a specific sector, however bizarre such agreements are within a comprehensive free trade agreement. Steel may be such a possibility. Overall, however, there is no incentive for the United States to forgo its success in entrenching within the original Canada-U.S. free trade agreement its trade remedy practices.

In connection with trade remedies, and much more, the question is sometimes asked whether Canada could achieve in some sort of "grand bargain" what it failed to achieve in the 1989 agreement. My short answer is no. A customs union or common market is not in the cards. Among other things, any deepening or broadening of NAFTA would require the United States to forgo its trade remedy practices. Countervailing and anti-dumping have no place in free trade, yet they are still there.

When Canada first sought a free trade agreement with the United States, it eventually capitulated, on the fundamental question of trade remedies, on being told repeatedly that the United States Congress would never forgo its commercial policy prerogatives, however incompatible with a free trade agreement they might be.

Later, when Canada had to decide whether to move from the bilateral into the trilateral agreement of NAFTA, we repeated the point that trade remedies have no place in a free trade agreement, only to be told again that the United States Congress could not be asked to forgo what it regards as its constitutional right to regulate trade. Take it or leave it. We took. It was rather like the Empress Maria Theresa at the second partition of Poland, of whom it was said, "She wept, but she took."

chambre est émaillé d'allusions à la principale faiblesse de l'accord, c'est-à-dire le fait que les États-Unis appliquent leurs recours commerciaux, malgré que ceux-ci constituent une anomalie dans le contexte d'une zone de libre-échange.

Je n'ai pas l'intention de m'étendre sur les échanges commerciaux et les investissements entre le Canada et le Mexique. Il s'agit d'une relation en règle générale fructueuse, et susceptible d'amélioration si le gouvernement canadien et le secteur privé savaient reconnaître pleinement les occasions favorables qui se présentent, à la fois sur le plan bilatéral et en coopération, y compris dans les pays tiers.

En ce qui concerne les recours commerciaux pratiqués par les Américains, on fait souvent valoir que l'élimination de ces mesures qui créent des distorsions commerciales est peu probable, voire même impossible dans le cadre de l'ALENA. Que faudrait-il faire? En deux mots, dans le cadre de l'ALENA, il n'y a pas grand-chose à faire. On pourrait réaliser des progrès indirects dans un secteur spécifique, même si ces accords sont assez bizarres dans le contexte plus large d'un accord de libre-échange. L'acier pourrait présenter une telle possibilité. Mais dans l'ensemble, les États-Unis n'ont aucune raison de vouloir abandonner la partie alors qu'ils ont si bien réussi à enchâsser leurs recours commerciaux dans l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis.

En rapport avec les recours commerciaux et d'autres aspects plus ou moins connexes, on se pose parfois la question à savoir si le Canada pourrait en arriver à une sorte de «grand marché» alors qu'il a échoué à cet égard lors de la signature de l'accord de 1989. Ma réponse est non. Il n'y a pas vraiment de chances d'entrevoir une union douanière ou un marché commun. Et par ailleurs, tout approfondissement ou élargissement de l'ALENA exigerait des États-Unis qu'ils abandonnent leurs recours commerciaux. Les droits compensateurs et les mesures antidumping n'ont pas leur raison d'être dans le contexte du libre-échange, et pourtant ils sont présents.

Lorsque le Canada a entrepris de négocier en vue de la signature d'un premier accord de libre-échange avec les États-Unis, il a fini par capituler sur la question fondamentale des recours commerciaux après qu'on lui ait réitéré à maintes reprises que le Congrès américain n'abandonnerait jamais ses prerogatives en matière de politique commerciale, peu importe si elles étaient incompatibles avec un accord de libre-échange.

Plus tard, lorsque le Canada dut décider s'il voulait passer d'un accord bilatéral à un accord trilatéral dans le cadre de l'ALENA, nous avons réitéré l'argument comme quoi les recours commerciaux étaient déplacés dans le cadre d'un accord de libre-échange, seulement pour nous faire dire encore une fois que l'on ne pouvait pas demander au Congrès américain d'abandonner ce qu'il considère comme un droit constitutionnel de réglementer les échanges commerciaux. C'était à prendre ou à laisser. Nous avons cédé. L'histoire se répétait, lorsque l'impératrice Marie-Thérèse dut faire face au second partage de la Pologne, on a dit d'elle, «Elle a pleuré, mais elle a cédé.»

Experience has, however, made us wiser. A grand bargain is not in the cards today. There is no profit in pursuing that particular will-of-the-wisp. Instead, Canada should continue to emphasize its traditional multilateral approach, believing that in trade negotiations, as in much else, there is safety in numbers. In the immediate post-war years, following the rejection by the United States Senate of the proposed international trade organization in the conviction that it would erode U.S. sovereignty, Canada joined a range of other countries in continuing to seek trade liberalization on a multilateral rather than a bilateral basis.

The pursuit of trade liberalization in successive rounds of the GATT has in fact paid off well for Canada as it has, for that matter, for the United States and, more recently, for Mexico.

With the successful conclusion of the Uruguay Round, the completion of the World Trade Organization and, above all, with the implementation of its dispute settlement provisions, the way has been opened, and opened significantly, for trade disputes to be settled in a context that provides more of a level playing than any regional or bilateral free trade agreement can do. The multilateral approach has also proven congruent with the more recent globalization of international commerce and investment. In an electronically borderless world, the response cannot but be global.

That is not, of course, to ignore the fact that Canada has recently joined in regional initiatives such as APEC, free trade of the Americas and, more tangibly, NAFTA. However, it has done so in the conviction that such initiative should be seen as building blocks on the way to a global regime that can match the global imperatives of trade and investment today and at the same time help to meet the wholly legitimate concerns of developing countries.

However, the idea is occasionally advanced that NAFTA is not in fact a WTO-plus agreement, not a building block on the way to global free trade but, rather, a way station on a straight line progression from a vexed free trade area to a harmonious common market, a progression envisaged as somehow paralleling the evolution of the European Economic Community into today's European Union.

This linear thinking, such as it is, overlooks two fundamental considerations. First, the European Union, with originally six and now 15 and more members, has a certain symmetry that, clearly, NAFTA has not. That rough symmetry provides European member states, large or small, the opportunity to strike informal coalitions on particular issues in dispute. No single member is so much larger than the others that it can impose its will. By comparison, in NAFTA, one of the three members is, to state the obvious, incomparably larger than the other two. No coalition between the other two can offset that extraordinary imbalance.

Mais l'expérience nous a servis. Il n'y a pas de chances que l'on conclue un grand marché aujourd'hui. Il est inutile de poursuivre cette chimère. Le Canada devrait plutôt continuer à mettre l'accent sur l'approche multilatérale qu'il privilégie, s'appuyant sur l'hypothèse que dans les négociations commerciales, comme à bien d'autres égards, l'union fait la force. Dans les années qui ont suivi immédiatement la fin de la guerre, lorsque le Sénat américain eut rejeté l'organisation du commerce international qui avait alors été proposée avec la conviction que cela minerait la souveraineté des États-Unis, le Canada s'était joint à un groupe de pays qui s'efforçaient de promouvoir la libéralisation commerciale sur une base multilatérale plutôt que bilatérale.

La poursuite de l'objectif de libéralisation du commerce lors des cycles successifs du GATT a été rentable pour le Canada tout comme elle l'a été, à cet égard, pour les États-Unis ainsi que, plus récemment pour le Mexique.

Avec la conclusion réussie du Cycle d'Uruguay, la concrétisation de l'Organisation mondiale du commerce et, par-dessus tout, la mise en oeuvre de mécanismes de règlement des différends, on a ouvert la voie, et de façon significative, à un contexte de règlement des différends plus équitable que n'importe quel accord de libre-échange régional ou bilatéral ne pourrait le faire. L'approche multilatérale s'est également révélée congruente avec la récente mondialisation du commerce international et des investissements. Dans un monde sans frontières électroniques, la réponse ne peut être que globale.

Il ne faut pas pour autant négliger le fait que le Canada s'est joint récemment à des initiatives régionales comme l'APEC, le libre-échange dans les Amériques et, de façon encore plus tangible, l'ALENA. Toutefois, s'il l'a fait, c'est avec la conviction que ces initiatives seraient vues comme des étapes sur la voie d'un régime global qui permettrait la réalisation à la fois des impératifs mondiaux du commerce et des investissements d'aujourd'hui tout en contribuant à apaiser les préoccupations légitimes des pays en voie de développement.

Toutefois, on avance parfois l'idée que l'ALENA ne constitue d'aucune manière une sorte d'accord de l'OMC amélioré, et encore moins une étape sur la voie de la réalisation d'un libre-échange global, mais plutôt qu'il s'agit d'une station intermédiaire sur la progression en ligne droite entre une zone de libre-échange contrariée et un marché commun harmonieux, une progression que l'on envisage quelque part comme si elle était parallèle à l'évolution de la Communauté économique européenne vers l'Union européenne que l'on connaît aujourd'hui.

Cette conception linéaire oublie deux considérations fondamentales. La première est que l'Union européenne, qui comptait à l'origine six pays et qui en réunit aujourd'hui 15 et même plus, arbore une certaine symétrie alors que, de toute évidence, ce n'est pas le cas pour l'ALENA. Cette symétrie relative donne aux États européens membres, petits ou grands, la possibilité de mettre sur pied des coalitions informelles sur des questions litigieuses. Aucun des membres n'a plus de poids que les autres et ne peut par conséquent imposer sa volonté. Par comparaison, dans l'ALENA, l'un des trois membres met, pour

NAFTA rules are intended to level the playing field, but, as we have all seen, trade rules remain open to various interpretations. However carefully drafted the rules may be, those interpretations are, in turn, supposed to be subject to dispute settlement procedures, but such procedures are cumbersome and adverse judgments occasionally simply ignored.

This hazard is less evident in wider regional associations, one good reason why Canada has striven for enlarged membership in NAFTA or, yet more difficult, for the achievement of a free trade agreement for the whole of the western hemisphere. Several years ago, this thinking contributed to the eager support of Canada and Mexico for the membership of Chile in NAFTA. I might add parenthetically that when the United States administration was unable to obtain fast-track authority from Congress, Canada and Mexico affirmed bilateral free trade agreement with Chile and, more recently, with Central America.

Canada and Mexico match their determination to make NAFTA work with a commitment to free trade in the western hemisphere, having joined in the agreement of 1994 that we should have hemispheric free trade by the end of 2004, now less than two years hence.

The prospect of free trade of the Americas, however, has receded as major economic difficulties persist, rendering Brazil even more uncertain about the early realization of its ambitions to negotiate a hemispheric agreement from a position of strength, with MERCOSUR being seen as a dynamic player capable of offering an offset, however limited, to the remarkable power of the United States.

A second consideration that should guide Canadian trade policy and also argues for a multilateral approach is that remaining obstacles to trade are no longer to be found principally at borders but internally, within traditional domestic jurisdictions. Trade barriers are less and less external. With the reduction of or removal of tariffs, what remains are the usual suspects: government procurement rules, export incentives, phyto-sanitary regulation, mutual recognition of standards, competition policy, and so on.

These residual obstacles are, not surprisingly, more difficult with which to deal than mere tariffs. Domestic opposition to trade liberalization becomes wonderfully focused when long-standing local interests appear to be threatened by new international commitments. In these circumstances, not only does all politics become local but so does international trade policy. Governments faced with a choice between domestic support or international obligation tend to pander to local priorities. This tendency is,

décrire l'évidence, incomparablement plus de poids dans la balance que les deux autres. Aucune coalition entre les deux autres membres ne suffirait à servir de contrepoids à cet extraordinaire déséquilibre. Les règles de l'ALENA ont été conçues en vue d'égaliser les chances, mais comme nous avons été à même de le constater, les règles commerciales laissent place à des interprétations très diverses. Peu importe le soin avec lequel ces règles ont été rédigées, les interprétations sont en revanche ouvertes aux mécanismes de règlement des différends, mais ces mécanismes sont encombrants et il arrive que l'on ne tienne tout simplement pas compte des jugements défavorables.

Ce danger est moins évident dans les associations régionales plus larges, et c'est l'une des raisons pour lesquelles le Canada s'est fait l'ardent défenseur d'un élargissement des cadres de l'ALENA afin que l'accord de libre-échange vise la totalité de l'hémisphère occidental. Il y a plusieurs années, cette idée avait incité le Canada et le Mexique à soutenir la candidature du Chili dans l'ALENA. Soit dit en passant, lorsque l'administration des États-Unis n'a pas réussi à obtenir du Congrès américain le pouvoir en vertu de la procédure accélérée, le Canada et le Mexique ont conclu un accord de libre-échange bilatéral avec le Chili et, plus récemment, avec l'Amérique centrale.

Le Canada et le Mexique affichent la même détermination à faire en sorte que l'ALENA s'inscrive dans un engagement à l'égard du libre-échange dans l'hémisphère occidental, les deux pays s'étant mis d'accord en 1994 pour créer une zone de libre-échange dans l'hémisphère d'ici 2004, c'est-à-dire dans moins de deux ans.

La perspective d'une zone de libre-échange dans les Amériques a faibli vu la persistance de difficultés économiques majeures qui accentuent l'incertitude du Brésil en ce qui a trait à la réalisation à court terme de ses ambitions de négocier un accord dans l'hémisphère à partir d'une position de force, MERCOSUR étant vu comme un intervenant dynamique capable de faire contrepoids, même de façon limitée, à la puissance remarquable des États-Unis.

Une deuxième considération qui devrait guider la politique commerciale canadienne et qui parle en faveur d'une approche multilatérale est que les obstacles qui continuent de s'opposer au commerce ne se retrouvent plus principalement aux frontières, mais plutôt à l'intérieur, au sein des compétences nationales. Les obstacles au commerce sont de moins en moins externes. Avec la réduction ou l'élimination des tarifs douaniers, il reste les suspects habituels: les règles régissant les marchés publics, les stimulants à l'exportation, les règlements phytosanitaires, la reconnaissance mutuelle des normes, la politique de la concurrence, et ainsi de suite.

Il n'est pas surprenant que ces obstacles résiduels soient plus difficiles à franchir que les tarifs proprement dits. L'opposition nationale à la libéralisation commerciale devient merveilleusement concentrée lorsque des intérêts locaux de vieille date semblent menacés par de nouveaux engagements internationaux. Dans ces circonstances, non seulement toutes les politiques deviennent locales, mais la politique commerciale internationale aussi. Les gouvernements qui se voient placés

however, more evident in NAFTA and other regional groupings than it was in the GATT or is today in the World Trade Organization. To the degree that it is possible to confront local opposition, it is easier to do so in a multilateral forum where a variety of trade-offs can be sought than in the more limited context of regional or sub-regional groupings, especially one in which a single member, by its sheer size, has significantly greater powers of direct or indirect persuasion at its disposal.

In brief, Canada's trade policy should be to continue to work for the full realization of the benefits of NAFTA, including its labour and environmental side agreements and dispute settlement procedures, while continuing to seek additional trade liberalization in the multilateral World Trade Organization, an institution that has the potential, if nourished and fostered, to provide the site for continuing negotiation of what, presumably, is our common goal of global free trade and investment, benefiting developed and developing countries alike.

Mr. Lawrence Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP: Honourable senators, I have sent a brief that you can read at your leisure. I will not read it, but I will speak to a few of the points that I have highlighted in the brief.

I have focused on Canada-U.S. trade, which seems to be, in real terms, what much of this is all about. I have looked specifically at areas of the dispute settlement and institutional regime that is set up under the NAFTA and that Canada has to deal with every day in terms of trade and suggested ways in which we can move the NAFTA one step forward.

Mr. MacLaren has set out the broad policy context. I am only taking a few elements that he touched on for purposes of my comments.

Canada-U.S. relations, particularly trade relations and the settlement of bilateral disputes within the NAFTA, is a very complex issue that is difficult to deal with in a few short moments. However, I will try to raise some key points.

An enormous amount of work has been done in the other place, encapsulated in a report called "Partners in North America," which was issued in December of 2002 by the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade. It is an excellent document. It covers many of the issues you will be dealing with during the course of your hearings. I have tried to sharpen some of the points made in the report. I will suggest areas where this committee might help move the discussion one step further.

devant l'alternative entre le soutien intérieur et l'obligation internationale ont tendance à pencher vers les priorités locales. Cette tendance est, toutefois, plus évidente dans l'ALENA et dans d'autres regroupements régionaux qu'elle ne l'était au sein du GATT ou qu'elle ne l'est aujourd'hui dans le cadre de l'Organisation mondiale du commerce. Dans la mesure où il est possible de confronter l'opposition locale, il est plus facile de le faire au sein d'un forum multilatéral où un éventail de compromis peuvent être recherchés que dans le contexte limité des regroupements régionaux ou sous-régionaux, et tout particulièrement d'un groupe au sein duquel un seul membre, de par sa taille, a à sa disposition des pouvoirs beaucoup plus imposants de persuasion directe ou indirecte.

En résumé, la politique commerciale du Canada devrait continuer à oeuvrer pour la réalisation complète des avantages de l'ALENA, y compris ceux des accords parallèles sur la main-d'oeuvre et l'environnement et les mécanismes de règlement des différends, tout en continuant à chercher à obtenir une libéralisation plus poussée des échanges commerciaux au sein de l'Organisation mondiale du commerce, une institution dotée du potentiel, si elle est alimentée et encouragée, de devenir le lieu de négociations continues de ce qui est, probablement, notre but commun, c'est-à-dire la mondialisation des échanges et des investissements qui bénéficierait tant aux pays développés qu'à ceux en voie de développement.

M. Lawrence Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP: Honorables sénateurs, je vous ai transmis un texte que vous pourrez consulter à loisir. Je ne le lirai pas, mais je me contenterai de mentionner certains points que j'ai mis en relief dans cet exposé.

Je me suis concentré sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis qui me semble être, le véritable sujet de nos discussions. Je me suis penché plus particulièrement sur des secteurs visés par les mécanismes de règlement des différends et par le régime institutionnel créés par l'ALENA et avec lesquels le Canada doit apprendre à vivre chaque jour en ce qui a trait au commerce et aux moyens de faire progresser l'ALENA.

M. MacLaren a tracé les grandes lignes du contexte politique. Je m'attarderai à seulement quelques éléments qu'il a abordés pour les besoins de mon exposé.

Les relations canado-américaines, et plus particulièrement les relations commerciales et le règlement des différends bilatéraux au sein de l'ALENA, sont une question très complexe qu'il est difficile d'aborder dans un court laps de temps. Toutefois, je vais m'efforcer de soulever quelques points importants.

L'autre chambre a abattu un énorme travail que l'on a synthétisé dans un rapport intitulé «Partenaires en Amérique du Nord», qui a été publié en décembre 2002 par le Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international. Il s'agit d'un excellent document. Il couvre bon nombre des points que vous allez aborder au cours de vos audiences. J'ai tenté d'apporter des précisions à certains arguments que l'on fait valoir dans ce rapport. Je vais apporter des suggestions susceptibles d'aider ce comité à faire progresser les discussions.

Let me address some basic propositions. The first — and forgive me, as I am not going to really deal with Canada-Mexico trade — is that most Canada-U.S. trade is trouble-free. We know that; it is a given. The problem is, when difficulties arise, they arise in two respects. They arise because of the application of U.S. trade remedies, whether they are anti-dumping, countervailing duties, safeguards or some other form of remedy. Those are the main three. That is where we encounter difficulties in the trade relationship.

The second point is that given the nature of that relationship, U.S. trade remedies often will impact on broad sectors of the Canadian economy. The obvious example — and I think it a case study — is softwood lumber. We also have impending difficulties now with respect to wheat. Problems in the steel sector arise on a regular basis, although they have been quiet in the last little while. However, in the mid-1980s we had major problems with groundfish, softwood lumber, pork and pork products. U.S. trade remedies, when applied to Canadian imports, can do us a lot of damage. Canadian remedies, which one might expect to counter-balance the situation, do not have the same effect. The answer is simple: We depend a lot more on their market than they do on ours.

What do we do about that? What can we do about it? Where is there room for Canada to move the discussion with our American colleagues one step further, hopefully to the mutual benefit to both countries and perhaps all three NAFTA countries?

Let me outline the limitations in the NAFTA. First, it does nothing to stop the application of trade remedies. The is a major problem with this agreement, but we have it. The second problem is that there are no true permanent institutions at the core. It is an agreement much like a traditional trade agreement. It provides for market access with the reduction of duties. It does have a dispute settlement procedure, but there are really no permanent institutions at the centre of NAFTA that supervise the implementation of the treaty, unlike the Treaty of Rome, where you have the European Commission in Brussels as a central organizing body. There is nothing like that in NAFTA; it is basically an ad hoc trade agreement.

In addition, while the agreement does contain a dispute settlement process, whether it is in the private remedy side under chapter 19 or the state-to-state remedies under chapter 20, those are essentially ad hoc panels. They come together to hear a dispute. After they make their ruling, the members of the panels go back to their callings as lawyers, academics or whatever. There is no true permanent NAFTA arbitration or panel institution. In my view, that is a deficiency.

Permettez-moi d'aborder quelques propositions fondamentales. La première — et pardonnez-moi de ne pas parler vraiment des relations commerciales entre le Canada et le Mexique — est que la plupart des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se déroulent absolument sans problème. Nous le savons, c'est un fait acquis. Le problème est le suivant, lorsque des difficultés surgissent, elles arrivent sur deux fronts. En effet, elles surviennent en raison de l'application par les États-Unis de recours commerciaux, qu'il s'agisse de mesures antidumping, de droits compensateurs, de sauvegardes ou d'autres formes de recours. Ce sont les trois principaux. Ces recours sont à l'origine des difficultés que nous éprouvons dans les relations commerciales.

La deuxième est qu'étant donné la nature de cette relation, les recours commerciaux américains auront fréquemment une incidence sur les grands secteurs de l'économie canadienne. L'exemple le plus évident — et je pense que c'est une analyse de cas — est celui du bois d'oeuvre. Nous entrevoyons également des difficultés imminentes avec le blé. Des problèmes dans le secteur de l'acier surgissent régulièrement, même si la situation semble calme depuis quelque temps. Toutefois, vers le milieu des années 80, nous avons éprouvé des problèmes majeurs avec le poisson de fond, le bois d'oeuvre, le porc et les produits du porc. Les recours commerciaux américains, lorsqu'ils sont appliqués aux importations canadiennes, peuvent causer des torts sérieux. Quant aux recours canadiens, l'on pourrait s'attendre à ce qu'ils permettent de rétablir l'équilibre dans la situation, mais ils n'ont pas le même effet. C'est facile à expliquer: nous dépendons beaucoup plus de leur marché qu'eux du nôtre.

Alors, que faisons-nous? Que pouvons-nous faire? Le Canada dispose-t-il d'une latitude pour faire progresser les discussions avec nos collègues américains, en espérant que ce sera pour le bénéfice mutuel des deux pays, et peut-être des trois pays membres de l'ALENA?

Permettez-moi de préciser les limites de l'ALENA. Premièrement, cet accord n'a aucune incidence sur l'application des recours commerciaux. Il s'agit d'une lacune majeure de cet accord, mais c'est ainsi. Le deuxième problème est qu'il n'a créé aucune véritable institution permanente à la base. C'est un accord qui s'apparente à n'importe quel autre accord commercial traditionnel. Il donne accès aux marchés et prévoit une réduction des tarifs. Il est doté d'un mécanisme de règlement des différends, mais il n'existe aucune institution permanente au centre de l'ALENA chargée de superviser l'application du traité, contrairement au Traité de Rome, qui a instauré la Commission européenne à Bruxelles à titre d'organisme central. L'ALENA ne prévoit rien de semblable; il s'agit purement et simplement d'un accord commercial ad hoc.

De plus, même si l'accord prévoit un mécanisme de règlement des différends, qu'il s'agisse de différends commerciaux privés, tels qu'ils sont prévus au chapitre 19, ou de différends de nation à nation, tels qu'ils sont décrits au chapitre 20, ce mécanisme repose essentiellement sur la constitution de groupes spéciaux. Ils se réunissent pour rendre une décision concernant un différend. Après avoir pris leur décision, les membres du groupe spécial retournent à leurs activités habituelles à titre d'avocats,

The big deficiency, though, is the inability of the NAFTA negotiators and the FTA negotiators to get behind U.S. trade remedy laws. I agree with Mr. MacLaren wholeheartedly that the chance of getting the U.S. to agree, realistically speaking, to a common set of antidumping and countervailing duty rules is pretty minimal. The U.S. likes it as it is. They have a vigorous trade remedy process. They regard it as an article of faith that their anti-dumping and countervailing duty laws should be able to deal with what they regard as unfair trade from abroad. It will be impossible to get the U.S. to change that system in a substantive way. The idea of a common set of anti-dump and countervailing duties, or AD/CVD rules in the practice in which I engage, is a non-starter, in my humble opinion. There is little point in trying to push that door because it will not open.

While the other place made some soundings about this as a priority objective of Canada, and I agree that in theory it should be, the practical reality is that our U.S. friends like it the way it is and it is unlikely that they will change it.

One thing I should mention in this context is the steel sector. Mr. MacLaren mentioned it in his address. There have been some interesting developments. The three NAFTA governments have agreed to open preliminary discussions on a possible set of trade rules to govern the steel sector. The governments made an announcement a couple of weeks ago. Some of this flows from what has been done in the OECD. Because the steel sector exhibits a degree of integration and two-way trade flow that is not apparent in softwood lumber, there does seem to be some movement in that regard. That should be encouraged. If a set of rules could be developed that assist in removing trade irritants and the private law remedies in the steel sector, and that is a big "if," that would be a worthwhile development.

Let me go back to some of NAFTA's other limitations. First, binational panel review is a very limited process. It is not truly a binational dispute settlement process because the panels under the NAFTA are very limited in reviewing trade agency decisions. My brief sets out basically what they are required to do, but it is a very limited procedure. The second defect of the NAFTA is the ad hoc nature of the dispute settlement process. That should be addressed.

I mentioned two things at the outset. One was the political reality of making more than incremental changes to NAFTA. Certainly, the suggestion that we could amend the treaty in any

d'universitaires ou peu importe. Il n'existe aucun mécanisme permanent d'arbitrage ou de groupe spécial permanent à l'ALENA. À mon avis, c'est une lacune.

Mais la plus grave lacune est sans contredit l'incapacité des négociateurs de l'ALENA et de l'ALE d'aller au-delà des lois américaines sur les recours commerciaux. Je suis de tout coeur d'accord avec M. MacLaren que l'éventualité que les Américains acceptent, soyons réalistes, un ensemble commun de règles relatives aux mesures antidumping et aux droits compensateurs est très faible. Les Américains sont satisfaits de la situation actuelle. Ils se sont dotés d'un mécanisme de recours commerciaux vigoureux. Ils considèrent comme un article de foi que leurs lois sur l'antidumping et les droits compensateurs devraient intervenir lorsqu'ils jugent être victimes de pratiques commerciales qu'ils jugent déloyales de la part de pays étrangers. Il sera impossible d'amener les États-Unis à modifier ce système de façon significative. À mon humble avis, l'idée de la mise sur pied d'un ensemble commun de droits antidumping et de droits compensateurs est vouée à l'échec. Il n'y a pas vraiment d'intérêt à explorer cette voie, parce qu'elle est fermée.

S'il est vrai que l'autre chambre a laissé entendre qu'il pourrait s'agir d'un objectif prioritaire pour le Canada, et j'accepte l'idée qu'en théorie c'est justifié, mais regardons les choses en face, nos amis les Américains sont satisfaits de la situation et il est peu probable qu'ils y changent quoi que ce soit.

Je devrais mentionner une chose dans ce contexte, le secteur de l'acier. M. MacLaren y a fait allusion dans son introduction. Il y a eu des développements intéressants. Les trois gouvernements membres de l'ALENA ont accepté de tenir des discussions préliminaires sur un éventuel ensemble de règles commerciales qui viendraient régir le secteur de l'acier. Les gouvernements ont fait une déclaration à cet effet il y a deux ou trois semaines. Cette décision s'inspire en partie de ce qui a été fait à l'OCDE. Parce que le secteur de l'acier montre un degré d'intégration et des flux commerciaux dans les deux sens que l'on ne retrouve pas dans le secteur du bois d'oeuvre, il semble en effet y avoir un certain mouvement à cet égard. Il faudrait l'encourager. Si l'on pouvait élaborer un ensemble de règles susceptibles d'éliminer les irritants commerciaux et les recours prévus par les lois d'intérêt privé dans le secteur de l'acier, et je dis bien «si», cela représenterait une amélioration appréciable.

Permettez-moi de revenir à certaines autres limites de l'ALENA. Premièrement, l'examen par un groupe spécial binational est un mécanisme très limité. Il ne s'agit pas vraiment d'un mécanisme binational de règlement des différends parce que les groupes spéciaux qui relèvent de l'ALENA ont une latitude très restreinte en ce qui concerne l'examen des décisions prises par l'agence de promotion du commerce. Dans mon exposé, je décris essentiellement ce que l'on exige d'eux, mais il s'agit d'une procédure très limitée. Le deuxième défaut de l'ALENA tient à la nature ponctuelle du processus de règlement des différends. C'est une lacune qu'il reste à combler.

J'ai mentionné deux choses d'entrée de jeu. La première est la réalité politique voulant qu'il faut envisager d'apporter plus que des changements marginaux à l'ALENA. Il est certain que la

wholesale fashion is ill-conceived. I do not think either Mexico or the United States, particularly the latter, has the appetite to open it up and, if we do, heaven knows where that will take us.

In my paper, I have set out some ideas of moving forward incrementally without encouraging an opening-up or wholesale amendment of the treaty. Rather, these are incremental changes that could help cure some of the problems and be steps, even modest steps, forward in terms of institution-building, which I think is lacking.

Parenthetically, I think institution-building in the Canada-U.S. context is important. If you build an institution and create some permanence at the core as a first step, the next generation can build on that. I am looking at areas where we can talk to our American friends. Perhaps this committee can provide a service in suggesting areas where the government might talk to our American friends that would be manageable and possibly doable.

Here are my suggestions. The first would be to create a permanent NAFTA commission with a permanent NAFTA free trade secretariat. There is a fictional secretariat now. It is a body composed of civil servants from the three countries. They sit in Ottawa, Washington and Mexico City. It has no permanency or juridical status. It is a bifurcated or trifurcated organization. It is not a truly trilateral organization. My suggestion, and it can be done within the current framework of chapter 20 of the NAFTA, would be to create a permanent NAFTA secretariat. Additional duties could be given to that secretariat. For example — without doing any violence to the U.S. trade remedy system, which they seem to love — it could issue reports, collect data and provide service to the three governments. I do not think it would be unduly difficult to do that within the current treaty.

The second step that I set out in my paper would deal with the lack of permanency in another important NAFTA provision, and that is the dispute settlement provisions. I suggest a permanent NAFTA court. It would not change the jurisdiction of the panels as they exist now, but it would provide for a permanent set of judges, if you like. Such a court could be based anywhere, even in Moose Jaw, where the honourable senator, I am sure, would appreciate it.

A permanent roster or court could deal with the chapter 19 and 20 disputes and the investment disputes. We see this daily. There is enough work and enough of a critical mass of disputes that there would be work for that court. The process would be institutionalized instead of having what I think is an unsatisfactory ad hoc panel system.

suggestion voulant que l'on puisse modifier le traité d'une manière globale est vouée à l'échec. Je ne pense pas que ni le Mexique et encore moins les États-Unis, soient disposés à le renégocier, et si jamais nous décidions de le faire, Dieu sait où cela nous mènerait.

Dans mon exposé, je fais des suggestions qui permettraient d'apporter des améliorations marginales sans pour autant encourager la renégociation complète ou la modification en profondeur du traité. En effet, je parle de modifications marginales qui pourraient contribuer à régler certains problèmes et qui pourraient représenter des étapes, même modestes, vers le renforcement des institutions, qui à mon avis en ont besoin.

Soit dit en passant, je pense que le renforcement des institutions dans le contexte des relations entre le Canada et les États-Unis est important. Si l'on crée une institution et qu'on lui confère une certaine permanence dès le départ, la génération qui suit peut s'en inspirer pour améliorer les choses. Je cherche des secteurs où nous pourrions ouvrir le dialogue avec nos amis américains. Peut-être que ce comité pourrait me suggérer des secteurs où des entretiens avec nos voisins américains seraient envisageables et faisables.

Voici quelques suggestions. La première consiste à créer une commission permanente de l'ALENA dotée d'un secrétariat du libre-échange. Il existe actuellement un secrétariat fictif. Il s'agit d'un bureau formé de fonctionnaires des trois pays. Ils travaillent à partir d'Ottawa, de Washington et de Mexico. Ce secrétariat n'a aucune permanence ni aucun statut juridique. C'est une organisation qui a bifurqué ou même trifurqué. Et non une organisation trilatérale. Je suggère, et cela pourrait être effectué dans le cadre actuel créé par le chapitre 20 de l'ALENA, que l'on mette sur pied un secrétariat permanent de l'ALENA. Les droits additionnels pourraient être versés à ce secrétariat. Par exemple — sans menacer d'aucune manière le système de recours commerciaux qu'affectionnent les Américains — il pourrait produire des rapports, recueillir des données et dispenser des services aux trois gouvernements. Je ne pense pas que ce serait impossible à réaliser dans le cadre de l'actuel traité.

La deuxième mesure que je suggère dans mon document a trait au manque de permanence d'une autre disposition importante de l'ALENA, et je veux parler des mécanismes de règlement des différends. Je suggère la mise sur pied d'un tribunal permanent de l'ALENA. Il n'aurait aucune incidence sur la compétence des groupes spéciaux tels qu'ils existent dans leur forme actuelle, mais il pourrait permettre de constituer un groupe permanent de juges, si vous voulez. Un tel tribunal pourrait siéger n'importe où, même à Moose Jaw, et je pense que l'honorable sénateur y serait favorable.

Une liste permanente spéciale d'experts ou un tribunal permanent pourrait s'attaquer aux différends visés par le chapitre 19 et le chapitre 20 ainsi qu'aux différends sur l'investissement. Nous voyons cela tous les jours. Il y a assez de travail et une masse critique de différends suffisante pour tenir ce tribunal occupé. Le processus serait institutionnalisé plutôt que de dépendre du système de groupes spéciaux ponctuels qui, à mon avis, laisse à désirer.

In parentheses, I do point out in my paper that the panels do work very well. The panel decisions are well written, diligent and well-researched, but it is still an ad hoc system.

My final suggestion is more controversial. I call it “improving the options for dispute resolution.” I suggest consideration be given to taking private disputes such as the softwood lumber dispute and off-ramping that for a period of time, taking it out of the private remedial process and elevating it to the level of state-to-state dispute resolution. This process would be perhaps mechanically somewhat tricky, but conceptually it would work this way. Where a countervailing or anti-dumping duty case arises — and it is a private remedy action, driven by the private parties — the private parties come forward with a complaint. That complaint is investigated. It is a private type of remedy. Where certain criteria are met and that action engages broad economic and policy interests of one or another NAFTA government, there should be a way of saying, “We will suspend the private remedy process and it will become a matter to be resolved by governments.”

Significant technical and legal issues must be addressed. Take softwood lumber as an example. It is a private law action. The U.S. government has come up with proposals for resolving the matter that they say would have to fit within the framework of our anti-dumping and countervailing duty regime. My view is that that is unacceptable. We should settle the matter at the level of governments and sidetrack the private process.

In my paper, I suggest that some thought should be given to doing that so that a broad-based dispute like softwood lumber could be properly settled at the level of governments. If it cannot be resolved through negotiation, then a NAFTA panel could make the determination. In the softwood lumber case, that panel would decide whether provincial stumpage programs are or are not in conformity with the NAFTA.

Those are my simple suggestions. They are narrowly focused on the dispute resolution process, but I believe my suggestions raise some interesting issues. I am happy to discuss them further with honourable senators.

Mr. Jon Johnson, Partner, Goodmans, LLP: Honourable senators, I should like to advise the committee that Mr. Herman comes from about an hour's drive east of Moose Jaw, so you should take the particular recommendation of a court in that city under advisement.

I have also submitted a paper. I will certainly not read it, as it is too long and didactic. However, I will simply run through some of the highlights of the paper. I will touch on dispute resolution, but the paper is simply a linear description of how we got from the

Entre parenthèses, je souligne dans mon exposé que les groupes spéciaux font de l'excellent travail. Les décisions du groupe sont bien rédigées, prises avec diligence et bien documentées, mais il reste qu'il s'agit d'un système ad hoc.

Ma dernière suggestion est plus controversée. Je l'appelle «améliorer les options concernant le règlement des différends». Je suggère que l'on envisage de prendre des différends comme celui du bois d'oeuvre et de lui ouvrir une porte de sortie durant un certain temps, c'est-à-dire de le retirer du mécanisme de règlement des différends commerciaux privés pour l'amener au niveau des différends de nation à nation. Il se peut que ce mécanisme se révèle compliqué sur le plan des rouages, mais voici comment il s'articulerait sur le plan conceptuel. Lorsque survient un litige en rapport avec les droits compensateurs ou les mesures antidumping — et il s'agit d'un recours commercial dont l'initiative a été prise par des intérêts privés — les parties du secteur privé se présentent avec leur plainte. On fait enquête sur cette plainte. Il s'agit d'un recours privé. Lorsque certains critères s'appliquent et que les mesures envisagées ont une incidence sur de vastes intérêts économiques et politiques pour l'un ou l'autre des gouvernements membres de l'ALENA, on devrait pouvoir dire, «Nous allons suspendre le processus de recours privés et la question sera résolue par les gouvernements».

Des problèmes importants sur le plan technique et juridique doivent être réglés. Prenez par exemple le bois d'oeuvre. Voici un exemple d'une action engagée en vertu d'une loi d'intérêt privé. Le gouvernement américain a fait des propositions de règlement qui devraient selon lui s'insérer dans le cadre de notre régime de mesures antidumping ou de droits compensateurs. À mon avis, c'est inacceptable. Nous devrions régler ce différend entre gouvernements et mettre le processus privé sur la voie d'évitement.

Dans mon exposé, je suggère que l'on devrait réfléchir à cette proposition de manière à ce qu'un différend de l'envergure de celui du bois d'oeuvre puisse être réglé à l'échelle des gouvernements. S'il ne peut être réglé par voie de négociation, dans ce cas un groupe spécial de l'ALENA pourrait prendre la décision finale. Dans le cas du bois d'oeuvre, le groupe spécial déterminerait si les programmes provinciaux de droits de coupe sont conformes ou non aux dispositions de l'ALENA.

Ce sont mes simples suggestions. Elles visent précisément le mécanisme de règlement des différends, mais je pense qu'elles soulèvent des questions intéressantes. Je suis ravi de pouvoir en discuter plus avant avec les honorables sénateurs.

M. Jon Johnson, partenaire, Goodmans, LLP: Honorables sénateurs, j'aimerais informer le comité que M. Herman vient d'une région située à environ une heure de trajet en voiture de l'est de Moose Jaw, aussi vous auriez intérêt à ne pas prendre à la légère sa suggestion de créer un tribunal dans cette ville.

J'ai moi aussi déposé un document. Je n'ai aucune intention de le lire, il est trop long et trop didactique. Cependant, je vais passer en revue certains faits saillants. Je vais parler du règlement des différends, mais ce document se résume à une description linéaire

FTA to where we are now. Using that flow, I will touch on a number of issues, dispute settlement obviously being one, and issues related to the trade in goods.

The motivation of the Free Trade Agreement was to improve access to the U.S. market. That was accomplished with the creation of a free trade area. Mr. MacLaren described what a free trade area is and what it is not. It is a very flexible arrangement whereby each of the members maintains its own external policies, which is both good and bad. The bad aspect revolves around the retention of the U.S. of the right to pursue trade remedy actions against Canadian goods. The good aspect is that we did not have to harmonize many policies that we have vis-à-vis other countries with U.S. policies. The free trade area was the only thing that was feasible under the circumstances.

On the good side, the FTA basically accomplished tariff elimination. It accomplished a number of positive things. However, it did not address several key disputes that existed at the time between Canada and the United States. The agricultural provisions of the FTA were extremely tentative. Each country had quite restrictive regimes in place with respect to agricultural goods, us with our dairy and poultry and the U.S. with sugar and a number of other things. There were concerns about wheat exports.

As far as softwood lumber is concerned, we were in round two with softwood at the time. The only thing the FTA did about softwood lumber was to sanction an export tax that we agreed to solve what was then Lumber II.

As far as trade remedies are concerned, they can thoroughly disrupt trade. Countervailing duties can be very high. The regime has often been referred to as contingency protection, which is exactly what it is.

The Canadian negotiators had as their objective the elimination of anti-dumping and countervailing duty laws through the harmonization of competition laws in regard to anti-dumping and through an agreement on subsidies to deal with countervail. Serious efforts were made in this regard, but the negotiations broke down, particularly on subsidies. The two sides were nowhere near close.

Canada settled for a binational panel review process. Binational panels review certain final determinations in anti-dumping and countervailing duty cases, but they apply the domestic law of the country in question. They would apply U.S. law in a U.S. anti-dumping and countervailing duty case. The thinking was that they would be more objective. That probably has proven correct. The binational panel process, despite its weaknesses, has been quite useful.

des étapes ayant conduit à l'ALE tel que nous le connaissons. À partir de là, je vais aborder quelques questions, et le règlement des différends est certainement un sujet que je vais toucher, ainsi que d'autres ayant trait au commerce des marchandises.

La motivation à l'origine de l'Accord de libre-échange était d'améliorer l'accès au marché américain. Cet objectif a été atteint avec la création d'une zone de libre-échange. M. MacLaren a bien décrit en quoi consiste une zone de libre-échange. Il s'agit d'un arrangement très souple à partir duquel chacun des membres conserve ses propres politiques externes, ce qui comporte à la fois des avantages et des désavantages. Les désavantages sont notamment la décision des États-Unis de conserver leur droit d'imposer des recours commerciaux aux marchandises canadiennes. Les avantages sont que nous n'avons pas eu à harmoniser de nombreuses politiques qui existaient déjà à l'égard d'autres pays avec les politiques américaines. La zone de libre-échange était la seule chose envisageable dans les circonstances.

Si on regarde le bon côté des choses, l'ALE a pratiquement réussi à éliminer les tarifs douaniers. Il a obtenu un certain nombre de succès. Cependant, il a échoué dans le règlement de plusieurs différends importants qui existaient déjà à l'époque entre le Canada et les États-Unis. Les dispositions relatives à l'agriculture de l'ALE étaient extrêmement tentantes. Chaque pays avait mis en place des régimes assez restrictifs en ce qui concerne les marchandises agricoles, de notre côté avec les produits laitiers et la volaille, et les Américains avec le sucre et un certain nombre d'autres produits. On entretenait des inquiétudes au sujet des exportations de blé.

En ce qui concerne le bois d'oeuvre, à l'époque nous avions entamé la deuxième manche. La seule chose qu'a réussi à faire l'ALE en ce qui a trait au bois d'oeuvre, fut de sanctionner une taxe à l'exportation que nous avons accepté de régler et que l'on avait appelée la deuxième décision relative au bois d'oeuvre.

Pour ce qui est des recours commerciaux, ils peuvent avoir des effets catastrophiques sur les échanges commerciaux. Les droits compensateurs peuvent être très élevés. On a maintes fois qualifié le régime de protection exceptionnelle, et c'est exactement de cela qu'il s'agit.

Les négociateurs canadiens avaient comme objectif l'élimination des lois sur les mesures antidumping et sur les droits compensateurs et pensaient y arriver par l'harmonisation des lois sur la concurrence en ce qui concerne l'antidumping et au moyen d'un accord sur les subventions pour ce qui est de la perception de droits compensateurs. De sérieux efforts ont été faits à cet égard, mais les négociations ont échoué, en particulier sur la question des subventions. Les deux parties se trouvaient à des années lumière l'une de l'autre.

Le Canada a accepté la mise en place d'un mécanisme d'examen par un groupe spécial binational. Les groupes spéciaux binationaux examinent certaines décisions finales dans les actions engagées en vue d'appliquer des mesures antidumping et des droits compensateurs, mais ils appliquent le droit du pays en question. Aussi, ils appliquaient les lois américaines dans les actions ayant trait aux mesures antidumping et aux droits compensateurs aux États-Unis. On pensait qu'ils seraient plus

The other area that the FTA touched upon was the issue of safeguards. Article 19 of the GATT sanctions safeguards. The anti-dumping and countervailing duties are levied against unfair trade practices. With the safeguard, you do not need an unfair trade practice. You can levy a safeguard in the form of a tariff or a quota if surges of imports are damaging the domestic industry. The FTA approached it by saying that if you had a U.S. safeguard against goods from all over, that is, a global safeguard, as they say, against goods from all over, the Canadian goods would be exempted unless they were contributing to the serious injury.

On services, the FTA agreement was tentative, but it was much heralded at the time because there was no agreement on services anywhere. It was more or less the first of its kind.

As far as dispute resolution is concerned, the NAFTA process is modelled on the FTA process. At the time, what we had with the GATT was a quantum leap forward. The FTA set out procedures for the establishment of panels, time limits for the panel to come to a resolution and certain consequences in the event of non-compliance. The critical thing at the time was that under the GATT, no dispute settlement procedure was set out in any agreement. The GATT did not provide it. It was supposed to be provided in the international trade organization that Mr. MacLaren referred to, but that never happened. An ad hoc process built up over the years. The most significant thing about the GATT process is the losing party could block the adoption of the report. Under the FTA system, that could not happen. If we compare what the FTA did compared to the GATT, it was a substantial step forward.

Moving on to NAFTA with respect to goods, the free trade model was kept and expanded to include Mexico. A number of technical things were done. Automotive trade was a big issue at the time because of fights over rules of origin. Essentially, that problem was solved in the NAFTA through the establishment of immensely complicated rules of origin, but somehow it defused the trade fight. That matter has not flared up again, although the industry is not terribly happy with the rules. Sometimes you get what you wish for and it is not really what you like. That has become a non-issue.

As far as textiles are concerned, the bad aspect of NAFTA was to tighten up the rules of origin to be stricter. The good aspect of NAFTA from the standpoint of Canadian exporters to the

objectifs. Et on a eu probablement raison. Le mécanisme des groupes spéciaux binationaux, malgré ses faiblesses, a été très utile.

Les sauvegardes sont un autre secteur dans lequel est intervenu l'ALE. L'article 19 du GATT sanctionne les sauvegardes. Les mesures antidumping et les droits compensateurs sont imposés à l'endroit des pratiques commerciales déloyales. Avec les sauvegardes, il est inutile d'invoquer les pratiques commerciales déloyales. Il suffit d'imposer une sauvegarde sous la forme d'un tarif ou d'un quota si un gonflement des importations menace l'industrie nationale. L'ALE abordait cet aspect en disant que s'il existait une sauvegarde contre des marchandises en provenance des quatre coins du monde, il s'agissait d'une sauvegarde globale, comme ils disaient, pour les protéger contre les marchandises de diverses provenances, les marchandises canadiennes seraient exemptées, à moins qu'elles aussi ne causent de sérieux préjudices.

En ce qui concerne les services, l'accord de libre-échange était embryonnaire, mais on en a beaucoup parlé à l'époque parce qu'il n'existait aucun accord sur les services nulle part ailleurs. Il s'agissait ni plus ni moins du premier du genre.

Pour ce qui est du règlement des différends, les mécanismes de l'ALENA sont calqués sur ceux de l'ALE. À l'époque, ce que nous avons obtenu avec le GATT constituait un grand bond en avant. L'ALE établissait des procédures relatives à la mise sur pied de groupes spéciaux, des délais limites pour la prise de décision et certaines conséquences dans l'éventualité d'une non-conformité. L'élément essentiel à l'époque était qu'en vertu du GATT, aucun mécanisme de règlement des différends n'était prévu dans aucun accord. Le GATT n'en prévoyait pas. Ces mécanismes étaient censés exister au sein de l'organisation internationale du commerce à laquelle M. MacLaren a fait allusion, mais cela ne s'est jamais produit. Des mécanismes ponctuels ont été créés avec le temps. L'élément le plus significatif au sujet du processus du GATT était que la partie défaite pouvait bloquer l'adoption du rapport. Avec le système de l'ALE, c'était impossible. Si nous comparons ce que l'ALE a permis de réaliser par rapport au GATT, cela représentait un important pas en avant.

Pour en venir à l'ALENA, en ce qui concerne les marchandises, le modèle de libre-échange a été conservé et élargi de manière à inclure le Mexique. On a procédé à un certain nombre d'améliorations techniques. Les échanges commerciaux dans l'industrie de l'automobile représentaient un enjeu important à l'époque en raison des conflits entourant les règles d'origine. Essentiellement, ce problème a été résolu avec l'ALENA par la mise en place de règles d'origine extrêmement compliquées, mais qui ont quelque part réussi à désamorcer les conflits commerciaux. Cette question n'a pas encore refait surface, même si l'industrie n'est pas vraiment satisfaite de ces règles. Parfois on obtient ce que l'on désire, mais on finit par s'apercevoir que ce n'est pas réellement ce que l'on voulait. Cette question est devenue inexistante.

En ce qui concerne les textiles, l'ALENA a eu comme conséquence négative d'avoir contribué à resserrer encore davantage les règles d'origine qui sont devenues plus strictes.

United States is that certain provisions in those rules permitted producers of garments in Canada from imported fabric to export to the United States duty free.

Probably the biggest single and most dramatic change actually occurred in Mexico with the agreement with Mexico. Mexican policy was quite restrictive, particularly in the auto sector. There was an immensely complicated agreement called the Mexican Automotive Decree. It was not an agreement; it was a unilaterally imposed system. Its provisions had the sigma signs in it, which always makes me nervous. NAFTA achieved the dismantling of that process, which should create a significant opportunity for the Canadian automotive industry. I do not know whether it has, but it should.

On the negative side with respect to goods, the Canada-U.S. agreement on agricultural goods was carried forward with the same deficiencies. Those issues all remain pretty much unresolved. As far as softwood lumber is concerned, the NAFTA did not address it. However, a NAFTA binational panel achieved a victory of that in the third iteration of softwood lumber, Lumber III.

As far as trade remedies are concerned, NAFTA maintained the FTA status quo. The binational panel process was carried forward. No attempt was made at the negotiation of a subsidies code. Clearly, that was not on.

As far as safeguards are concerned, the FTA safeguard process was carried forward into NAFTA, which has been quite useful. Canadian goods have been shielded from U.S. safeguard actions on several instances. Wheat gluten is one; steel one is another. As Mr. Herman pointed out in his paper, Canadian exports are subject to surge reviews, so it is a sword hanging over our heads on steel. However, it is better than being caught up with it. One other problem with the safeguard exemption is that both the panel and the appellate body in the WTO case in that particular safeguard have taken exception to it.

As far as services are concerned, the NAFTA services regime was far more robust than that created by the FTA. The obligations were general; it was a top down approach. I do not know that the services regime has been that terribly important between Canada and the U.S. Marine services are restricted on both sides. That seems to be a natural fact of life. Air services are very restrictive in the NAFTA, but they are generally dealt with a whole different system of treaties. They have been substantially liberalized, not because of NAFTA but for other reasons. Land transportation between Canada and the United States has not been an issue. The big issue on services there was between the United States and Mexico. The Americans had promised

Les bons côtés de l'ALENA, du point de vue des exportateurs canadiens à destination des États-Unis, sont que certaines dispositions dans ces règles permettent aux manufacturiers de vêtements du Canada qui importent leur tissu de les exporter aux États-Unis en franchise de droits.

Il est probable que le changement le plus radical et le plus important à s'être produit a eu lieu à Mexico dans le cadre de l'entente avec le Mexique. En effet, il existait un accord extrêmement compliqué que l'on appelait le Décret de l'automobile mexicain. Il ne s'agissait pas vraiment d'un accord, mais plutôt d'un système imposé unilatéralement. Ses dispositions utilisaient le symbole sigma, et cela me rend toujours nerveux. L'ALENA a réussi à démanteler ce mécanisme, ce qui devrait créer des occasions intéressantes pour l'industrie de l'automobile canadienne. J'ignore si elle a saisi ces occasions, mais elle devrait le faire.

Pour ce qui est des désavantages en ce qui concerne les marchandises, l'accord canado-américain sur les produits agricoles a été mis de l'avant avec les mêmes lacunes. Ces questions sont presque toutes demeurées non résolues. La question du bois d'oeuvre n'a tout simplement pas été abordée. Toutefois, un groupe spécial binational de l'ALENA a remporté une victoire à cet égard caractérisée par la troisième décision du groupe spécial dans le domaine du bois d'oeuvre.

En ce qui concerne les recours commerciaux, l'ALENA a maintenu le statu quo qui existait déjà dans l'ALE. Le mécanisme des groupes spéciaux binationaux a été mis de l'avant. On n'a fait aucune tentative en vue de négocier un code des subventions. De toute évidence, ce sujet n'était pas à l'ordre du jour.

Pour ce qui est des sauvegardes, le processus qui existait déjà dans l'ALE a été reporté dans l'ALENA, et cela s'est avéré très utile. En effet, les marchandises canadiennes ont été protégées contre les actions engagées par les États-Unis au chapitre des mesures de protection à plusieurs reprises. Le gluten de blé l'a été, et l'acier aussi. Comme l'a fait remarquer M. Herman dans son témoignage, on surveille étroitement les exportations canadiennes afin de déceler les gonflements soudains, nous vivons donc avec une épée au-dessus de nos têtes en ce qui concerne les exportations d'acier. Mais c'est quand même mieux que d'être coincés avec ces mesures de protection. Un autre problème lié à l'exemption des sauvegardes est que le groupe spécial et l'organe d'appel de l'OMC pour cette sauvegarde particulière ont soulevé une objection dans ce cas particulier.

En ce qui regarde les services, le régime de l'ALENA était beaucoup plus robuste que celui qui avait été créé par l'ALE. Les obligations étaient générales; on avait adopté une approche descendante. Je ne pense pas que le régime des services a joué un rôle terriblement important entre le Canada et les États-Unis. Les services maritimes sont soumis à des restrictions des deux côtés. Cela semble tout naturel. Les services aériens sont très restrictifs dans l'ALENA, mais en règle générale ils sont soumis un système entièrement différent de traités. Ils ont été passablement libéralisés, mais pas en raison de l'ALENA, pour d'autres raisons. Le transport terrestre entre le Canada et les États-Unis n'a jamais posé de problème. La grande question en ce qui

liberalization and they did not deliver. They refused to issue permits to Mexican trucking firms. There has been a NAFTA chapter 20 case on that. The Mexicans won, but it is still a problem.

With respect to financial services, the NAFTA regime is quite comprehensive but, again, it is not a big thing as between Canada and the United States. The United States has never been particularly restrictive as regards foreign financial services. The problems there were more internal. Their banking system, in particular, is very restrictive as far as interstate branching. Those various problems solved themselves. Canadian banks have been the beneficiaries, but that had nothing to do with NAFTA.

However, there was significant liberalization of the Mexican banking regime under NAFTA. It is not totally liberalized. In 1982, there was a nationalized banking system in Mexico; in 1990, they started privatizing with severe ownership restrictions. NAFTA has opened a large window of opportunity for U.S. and Canadian financial institutions, but I do not know the extent to which they have taken advantage of that.

As far as dispute resolution is concerned, the NAFTA chapter 20 carried forward the FTA process virtually unchanged. The FTA process was quite extensively used. We did not think it was extensive at the time, but there were five cases in five years. Two of the cases could have been brought under the GATT as well. One was a U.S. case and the other was a Canadian case. They chose the FTA process.

NAFTA chapter 20 has hardly been used at all. There have only been three cases and they have all been NAFTA-specific. One involved dairy tariffs, which we won. I will not go into the details I touch on in my brief. The other cases involve specific NAFTA provisions as between Mexico and the United States.

After NAFTA came into effect, the WTO came into effect. The WTO agreement incorporated the original GATT, but it covers a whole host of other areas. As far as the trade remedy and dispute resolution is concerned, the trade remedy side included a improved anti-dumping code. There was one under the Tokyo Round agreement but the WTO is a significant improvement. More important, it included an agreement called the Agreement on Subsidies and Countervailing Measures, which defined "subsidy" for the first time. That did not exist under the GATT. NAFTA never made a stab at it. The FTA negotiators tried but could not do it. However, we now end up with a definition of "subsidy."

regarde les services s'est posée entre les États-Unis et le Mexique. En effet, les Américains avaient annoncé une libéralisation, mais ils n'ont pas tenu promesse. Ils ont refusé de délivrer des permis aux entreprises de camionnage mexicaines. Il y a eu une action engagée au terme du chapitre 20 de l'ALENA à cet égard. Les Mexicains ont gagné leur cause, mais le problème n'est pas réglé pour autant.

Quant aux services financiers, le régime de l'ALENA est assez complet à cet égard, mais encore une fois, il ne s'agit pas d'un enjeu réel entre le Canada et les États-Unis. Les États-Unis n'ont jamais été particulièrement restrictifs en ce qui concerne les services financiers étrangers. Les problèmes à cet égard relevaient davantage des rouages internes. Leur système bancaire, en particulier, est très restrictif en ce qui concerne la possibilité d'ouvrir des succursales entre États. Ces problèmes divers ont fini par se régler. Les banques canadiennes en ont bénéficié, mais l'ALENA n'y est pour rien.

Toutefois, on a noté une libéralisation importante du régime bancaire mexicain en raison de l'ALENA. Il n'est pas encore totalement libéralisé. En 1982, le système bancaire était nationalisé au Mexique; en 1990, on a commencé à le privatiser en imposant de sévères restrictions au droit de propriété. L'ALENA a créé une conjoncture favorable pour les institutions financières américaines et canadiennes, mais j'ignore dans quelle mesure elles en ont tiré parti.

Si on considère le règlement des différends, le chapitre 20 de l'ALENA a repris presque intégralement le mécanisme qui existait avec l'ALE. On a eu recours à maintes reprises au mécanisme de l'ALE. À l'époque, on ne trouvait pas que c'était si souvent, mais il y a eu cinq actions en cinq ans. Deux de ces actions auraient tout aussi bien pu être engagées en vertu du GATT. L'une des actions avait été engagée par les États-Unis, et l'autre par le Canada. Ils ont opté pour le mécanisme de l'ALE.

C'est à peine si on a eu recours au chapitre 20 de l'ALENA. Il n'y a eu que trois plaintes et elles visaient toutes l'ALENA. L'une portait sur les tarifs sur le lait et les produits laitiers, et nous l'avons remportée. Je n'entrerai pas dans tous les détails que je donne dans mon exposé. Les autres plaintes visaient des dispositions particulières de l'ALENA, qui concernaient le Mexique et les États-Unis.

Après l'entrée en vigueur de l'ALENA, ce fut celle de l'OMC. L'accord à l'origine de l'OMC intègre les dispositions du GATT initial, mais il couvre aussi un vaste éventail d'autres secteurs. Pour ce qui est des recours commerciaux et du règlement des différends, les volets touchant les recours commerciaux comprenaient notamment un code de mesures antidumping amélioré. Il en existait déjà un qui découlait de l'accord du Cycle de Tokyo mais celui de l'OMC représente une amélioration notable. Et, encore plus important, il comprenait une entente appelée Accord sur les subventions et les mesures compensatoires qui définissait les «subventions» pour la première fois. Cette entente n'existait pas en vertu du GATT. L'ALENA n'avait jamais fait de tentative à cet égard. Les négociateurs de l'ALE ont essayé, mais ont échoué. Cependant, il se trouve qu'aujourd'hui, nous avons enfin une définition de ce qu'est une «subvention».

As far as dispute settlement procedures, the WTO represented a quantum leap from the GATT because it eliminated the concept of a losing party being able to block the adoption of a report, and it set out a formal procedure. It has many analogies to the NAFTA procedure. There are a couple of significant advantages, though. First, panel selection in a WTO case proceeds expeditiously. The Director General of the World Trade Organization chooses the panellists in consultation with a member, but if a panel does not emerge in several weeks, you end up with a panel.

Second, Mr. Herman talked about the lack of institutional support in NAFTA. The WTO panels have a secretariat to draw on and they get a lot of institutional support. Some panels say too much support sometimes, but NAFTA panels of any description are pretty much on their own.

The third feature is a standing appellate body. There are criticisms of the appellate body, but essentially they have brought a great deal of consistency to WTO law.

The WTO process is very popular. We are up to almost 300 disputes, and there have been many cases decided with the WTO process, so it is well understood.

It, of course, is up for negotiation and renegotiation. Numerous suggestions have been made by Canada, the U.S., the EC and a whole host of other countries. There are many pages of suggestions on the WTO Web site, but the sense one gets is there is no real dispute with the fundamental structure of the system. Most of the suggestions deal with the technical operation of the system.

The one difficulty with the system of dispute settlement understanding, DSU, which is inherent in NAFTA or any dispute settlement system in a trade agreement, is that these procedures are designed to settle disputes between sovereign states. At the end of the day, a sovereign state does not have to comply. In particular, you cannot make the United States comply. If they comply, great. If they do not comply, you are left with the concept of compensation; in other words, the losing party says, "I will not comply, but I will do some trade liberalizing in some other sector." That is a poor second best, but the worst option is retaliation. Retaliation is often meaningless, particularly when you have a small country that has won a case against a large country. That is an inherent difficulty.

As far as dispute resolution in NAFTA versus the WTO, as I indicated, there have been only been three NAFTA cases. That would suggest the WTO is the forum of choice.

En ce qui concerne le mécanisme de règlement des différends, l'accord de l'OMC a représenté un énorme bond en avant par rapport au GATT parce qu'il élimine le concept voulant que la partie succombante puisse bloquer l'adoption d'un rapport, et en outre il établit un mécanisme officiel. Ce mécanisme présente beaucoup de similitudes avec celui de l'ALENA. Il comporte deux ou trois avantages significatifs, toutefois. Premièrement, la sélection des membres du groupe spécial s'effectue avec toute la célérité possible dans le cas de l'OMC. Le directeur général de l'Organisation mondiale du commerce choisit les membres du groupe spécial en consultation avec un membre, mais si un groupe n'émerge pas en l'espace de quelques semaines, il reste qu'il finit par y en avoir un.

Deuxièmement, M. Herman a parlé du manque de soutien institutionnel dans l'ALENA. Les groupes spéciaux de l'OMC ont un secrétariat à leur service et ils peuvent compter sur un excellent soutien institutionnel. Certains groupes disent que ce soutien est parfois exagéré, mais les groupes spéciaux de l'ALENA quels qu'ils soient doivent se débrouiller tout seuls.

La troisième caractéristique est un organe d'appel permanent. L'organe d'appel fait l'objet de critiques, mais essentiellement il a contribué à donner beaucoup de cohérence à la loi sur l'OMC.

Le mécanisme de l'OMC est très populaire. Nous avons dénombré près de 300 différends, et on a rendu des décisions dans bon nombre de ces cas au moyen du mécanisme de l'OMC, donc il est bien compris.

Bien entendu, il faut négocier et renégocier. Il y a eu de nombreuses suggestions faites par le Canada, les États-Unis, la CE, et un tas d'autres pays. On peut lire des pages de suggestions sur le site Web de l'OMC, mais l'impression qui se dégage de tout cela est qu'il n'y a pas vraiment de contestation à l'égard de la structure fondamentale du système. La plupart des suggestions ont trait au fonctionnement technique du système.

L'une des difficultés que comporte le système du Mémoire d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends, ou Mémoire d'accord, qui est inhérent à l'ALENA ou à tout système de règlement des différends dans le cadre d'un accord commercial, est que ces procédures sont conçues pour le règlement de différends entre des États souverains. Et en bout de ligne, un État souverain n'est pas tenu de se conformer à la décision finale. En particulier, s'il s'agit des États-Unis d'Amérique. S'ils se conforment, tant mieux. Sinon, vous pouvez toujours recourir au concept de la compensation; autrement dit, la partie succombante peut dire, «Je ne me conformerai pas, mais je vais libéraliser le commerce dans un autre secteur.» C'est un pis aller, mais la pire des éventualités reste celle des représailles. En effet, les représailles sont souvent absurdes, et en particulier lorsqu'un petit pays l'emporte contre un grand pays. Il s'agit d'une difficulté inhérente.

Si l'on compare le règlement des différends dans l'ALENA avec les mêmes dispositions dans l'OMC, comme je l'ai mentionné, seulement trois causes se sont présentées dans le cadre de l'ALENA. Cela semble suggérer que l'OMC est le forum privilégié.

That is probably correct. I think when you look at the cases, there is an explanation for each one. For example, the U.S. brought its periodicals case under the WTO because there is a cultural exemption under NAFTA. They could have taken measures of equivalent economic effect. However, they wanted to have a panel say, "Canada, you are wrong and you have to fix this." In the patent term case, they would have lost under NAFTA, because we comply fully with the NAFTA patent rules. It was the WTO one that was problematic. In any event, there is probably a preference for bringing cases before the WTO.

I want to wrap up with a description of the Canada-U.S. situation and the two biggest issues. There is a trade remedy issue, anti-dumping and countervail. We will have face this with softwood lumber. With softwood lumber or any case — but softwood lumber comes to the fore — we have a NAFTA binational panel process and a WTO process, each of which is half a solution. The NAFTA process is great because if we win, we get all our money back. From the standpoint of implementation, it is wonderful. On the other hand, it has to apply U.S. law.

The WTO process applies WTO law, and we can win on that. However, the problem is implementation. The issue of implementing these WTO decisions on anti-dumping and countervailing duty cases is up in the air. Panels have tended to duck the issue. How this will play out is important, and we do not know how it will work.

The other thing I raised in the paper is the issue of security. Obviously, security issues are a concern, at least with respect to Canadian access to the U.S. market. I raise it because it brings out the spectre of the customs union. Customs union has been proposed as a solution. I need not dwell on what has already been said by Mr. MacLaren and Mr. Herman. It is a difficult proposition for Canada and the United States and it is a solution that is not on. Concerns about border checking and the rest of it will have to be resolved in some other way.

The Chairman: When we went through the FTA debate, we were told that the sectoral concept was a non-starter. The argument was whether we should have a free trade agreement or sectoral agreements. The proposers of the FTA were opposed to sectoral agreements. It is interesting to see how the discussion has evolved in that we now have both.

C'est probablement le cas. Je pense que lorsque l'on examine les plaintes, il y a une explication pour chacune. Par exemple, les États-Unis ont décidé de porter la cause de leurs périodiques devant l'OMC parce qu'il existe une clause d'exemption culturelle aux termes de l'ALENA. Ils auraient pu prendre des mesures qui auraient eu un effet économique équivalent. Toutefois, ils voulaient qu'un groupe spécial déclare: «Le Canada a tort, et il faudra corriger ceci.» Dans la cause sur les brevets, ils auraient perdu en vertu de l'ALENA, parce que nous nous conformons entièrement aux règles sur les brevets contenues dans l'ALENA. Ce sont les règles qui découlent de l'OMC qui posaient des problèmes. À tout événement, on sent qu'il y a une préférence des parties à présenter les causes devant l'OMC.

J'aimerais conclure avec une description de la situation entre le Canada et les États-Unis et leurs deux plus grands sujets de dissension. Il y a la question des recours commerciaux, des mesures antidumping et des droits compensateurs. Nous allons devoir faire face à la musique avec le bois d'oeuvre. Avec le bois d'oeuvre ou avec toute autre cause — mais c'est le bois d'oeuvre qui se démarque — nous disposons du mécanisme des groupes spéciaux binationaux de l'ALENA et du mécanisme de l'OMC, et chacun de ces mécanismes représente la moitié d'une solution. En effet, le mécanisme de l'ALENA est fantastique parce que si nous gagnons, nous récupérons notre argent. Du point de vue de l'application, c'est merveilleux. D'un autre côté, le groupe doit appliquer le droit américain.

Avec le mécanisme de l'OMC, c'est la loi sur l'OMC qui s'applique et nous avons une chance de gagner avec ça. Toutefois, le problème tient à l'application. En effet, la question de l'application de ces décisions de l'OMC dans des causes visant les mesures antidumping et les droits compensateurs est encore vague. Les groupes spéciaux ont eu tendance à esquiver la question. Il est important de voir comment les choses vont évoluer, parce que nous ignorons comment les choses vont se passer.

L'autre point que j'ai soulevé dans mon exposé est la question de la sécurité. De toute évidence, les questions de sécurité sont préoccupantes, du moins en ce qui concerne l'accès du Canada au marché américain. Je le mentionne parce que cela fait jaillir le spectre de l'union douanière. L'union douanière a en effet été proposée à titre de solution. Il est inutile que je revienne sur le sujet qui a déjà été traité par M. MacLaren et M. Herman. Il s'agit d'une proposition épineuse pour le Canada et les États-Unis et c'est une solution qui est loin d'être trouvée. Les préoccupations entourant les contrôles frontaliers et tout le reste devront être résolues autrement.

Le président: Lorsque nous avons eu le débat sur l'ALE, on nous a dit que le concept de l'entente sectorielle était non partant. L'argument étant que nous devons choisir entre un accord de libre-échange ou des ententes sectorielles. Les proposants de l'ALE étaient opposés aux ententes sectorielles. Il est intéressant de voir que la discussion a évolué au point que les deux cohabitent maintenant.

Mr. Herman, when you mentioned the government-to-government concept, the way I understood it, I thought that the softwood affair had gone to the WTO. We seem to have lost half of it at the WTO, in the sense that the stumpage system has been declared a financial benefit to the companies, but the case has not been made that it is actually a subsidy. I thought it had gone a step up, that it was now between the Government of Canada and the President. Is that what you mean, or is it more?

Mr. Herman: It is partly what I mean.

Part of the softwood case has been put to the WTO, and it will be resolved at a broad state-to-state level. Notwithstanding that, the U.S. anti-dumping and countervailing duty process is still running its course.

It becomes complicated when you try to mesh the results of the WTO process and the results of the NAFTA process and the U.S. trade remedy process. I am suggesting that instead of private remedies continuing to run while governments are trying to resolve this through consultation or dispute settlement, is there not a way in which we could off-ramp the private remedy process or put it in suspension? If governments or a panel resolves it at a government-to-government level, that would end the private remedy process.

That is controversial. Whether the Americans would even consider it is another matter.

The Americans are facing about eight Canadian challenges in one form or another. They may find this vexing. The complexity of disputes overlain with disputes could mean that another way of dealing with a problem of this nature in a comprehensive way might find some resonance in Washington.

Mr. Johnson: I would like to briefly describe the ongoing processes mechanically. Mr. Herman talked about the domestic process continuing in the United States. That is correct. There have been final determinations of dumping, subsidy and injury. All those have been challenged, and the binational panels are deciding U.S. law and will ultimately come to a conclusion. If Canada wins, we get our money back. If we do not win, we will not get our money back. That matter is ongoing.

Parallel to that, Canada has launched three challenges. I am referring to the WTO. There is a challenge on the final determination of "subsidy." We had an earlier challenge on the preliminary determination of "subsidy." Essentially, the panel decided that stumpage was a financial contribution; therefore, a provision of goods. It was not so much that the panel did not confer a benefit, but the calculation of benefit was wrong. They used a cross-border analysis that they had no business doing.

Monsieur Herman, lorsque vous avez mentionné le concept du règlement de gouvernement à gouvernement, de la façon dont je l'avais compris, j'ai pensé que la cause du bois d'oeuvre avait été portée devant l'OMC. Il semble que nous ayons perdu à moitié la partie devant l'OMC, dans le sens où l'on a déclaré que le système des droits de coupe représente un avantage financier pour les sociétés, mais on n'a pas réussi à prouver qu'il s'agit véritablement d'une subvention. Je croyais que la discussion avait évolué d'un cran, que la conversation se déroulait maintenant entre le gouvernement du Canada et le Président. Est-ce bien ce que vous vouliez dire, ou allez-vous plus loin que cela?

M. Herman: C'est en partie ce que j'ai voulu dire.

Une partie de la cause du bois d'oeuvre a été portée devant l'OMC, et elle sera réglée à l'échelle de la négociation de gouvernement à gouvernement. Néanmoins, les mécanismes américains de mesures antidumping et de droits compensateurs sont toujours appliqués.

Les choses se compliquent lorsque l'on tente de faire concorder les résultats du mécanisme de l'OMC avec ceux de l'ALENA ainsi qu'avec les mécanismes des recours commerciaux américains. Je veux dire que plutôt que de laisser courir les recours commerciaux pendant que les gouvernements tentent de régler le problème par des consultations ou au moyen du mécanisme de règlement des différends, ne pourrait-on pas trouver une porte de sortie aux mécanismes d'application des recours commerciaux ou du moins les suspendre? Si les gouvernements ou un groupe spécial règlent le problème en discutant de gouvernement à gouvernement, cela devrait mettre fin au mécanisme des recours commerciaux.

C'est une idée controversée. Que les Américains soient amenés à la considérer est une toute autre histoire.

Les Américains doivent répondre à au moins huit contestations de la part des Canadiens, sous une forme ou une autre. Ils pourraient se vexer. La difficulté de régler des différends qui s'additionnent à d'autres différends pourrait inciter Washington à envisager la possibilité de chercher le moyen de régler un problème de cette nature d'une manière plus globale.

M. Johnson: J'aimerais décrire brièvement comment les mécanismes actuels s'articulent. M. Herman a mentionné que les États-Unis maintiennent l'application de leurs mécanismes nationaux. C'est exact. Il y a eu des déterminations finales concernant le dumping, les subventions et les préjudices. Toutes ces décisions ont été contestées, et les groupes spéciaux binationaux sont en train d'étudier les lois américaines et en viendront éventuellement à une conclusion. Si le Canada gagne, nous allons récupérer notre argent. Si nous perdons, nous n'en reverrons pas la couleur. La question est sur le tapis.

En parallèle à cela, le Canada a présenté trois contestations. Je fais référence à l'OMC. L'une de ces contestations porte sur la détermination finale d'une «subvention». Nous avons déjà présenté une contestation au sujet de la détermination préliminaire d'une «subvention». Essentiellement, le groupe spécial a décidé que les droits de coupe représentaient une contribution financière; par conséquent, une fourniture de biens. Ce n'est pas tellement parce que le groupe spécial n'a pas accordé

That was the essence of what was decided in that case. The decision was moot because for technical reasons under U.S. law, the provisional duties were refunded. That matter went away.

There is a final determination case before the WTO. Canada has also challenged the final determination of "dumping." There is a third challenge underway where Canada has challenged the final determination of "injury."

Again, if we win the binational panel cases, we get our money back. If we lose or only win in part on the binational panel side, the U.S. system, but we win on the WTO side, then the question is about implementation. There is a question there; there are two parallel tracks.

The Chairman: It seems that the entire business has departed from the situation of 15 years ago. All of the challenges you speak about are at the WTO. The dispute settlement mechanism did not exist at the WTO, as I understand it, when the FTA was agreed upon. Therefore, the process has evolved significantly.

When a matter goes to the WTO, I would have thought, and I do not know, that at the WTO, one may challenge. A panel of representatives from other countries is chosen. It is not a national panel. The strength of that process would be that other countries with similar disputes might agree with you or with whomever you are challenging. You have taken the matter into a bigger arena. The price that the country that loses the case would pay would be the risk of some form of retaliation, not just by you, but by the other 120 members of the WTO, or whatever the numbers are.

Mr. Herman: Just the one country.

The Chairman: The WTO has now become a body of international trade law, has it not? If the decision of the panel is disputed, there is a precedent. Could that precedent work against you if you were in a dispute?

Mr. Herman: Yes, you are absolutely right. My point is that while all of this is happening, the private remedy process runs its course, and anti-dumping and countervailing duties are still being collected when Canadian products cross the border.

The second point that Mr. Johnson raised is that the implementation process at the WTO is fraught with many uncertainties. What you have said, in essence, is correct. I am saying that it is not a perfect system.

The Chairman: I wanted to clear my mind. I was on this committee when we dealt with the FTA originally. I am seeing quite a jump. I remember the arguments in Washington with

un avantage, mais plutôt parce que le calcul de l'avantage était erroné. On a utilisé une analyse transfrontière qui n'avait pas sa raison d'être. C'est essentiellement ce qui a été décidé dans cette cause. La décision n'avait aucune portée pratique parce pour des raisons techniques, en vertu des lois américaines, les droits provisoires étaient remboursés. Cet aspect n'a pas été pris en compte.

On attend que l'OMC rende une décision finale à cet égard. Le Canada a également contesté la décision finale en ce qui concerne le «dumping». Le Canada a également une troisième contestation en cours dans laquelle il réfute la décision entourant les «préjudices».

Je le répète, si nous remportons les causes qui sont entendues par le groupe spécial binational, nous sommes remboursés. Si nous les perdons ou si nous remportons seulement partiellement la cause devant le groupe binational, le système américain, mais que nous gagnons devant l'OMC, alors la question qui se pose est celle de l'application. Il y a une question à régler; il y a deux voies parallèles.

Le président: On dirait que toute cette histoire origine d'une situation qui a pris naissance il y a 15 ans. Toutes les contestations que vous mentionnez concernent l'OMC. Le mécanisme de règlement des différends n'existait pas à l'OMC, si je comprends bien, lorsque l'on a accepté l'ALE. Par conséquent, le mécanisme a évolué passablement.

Lorsqu'une affaire est portée devant l'OMC, et je peux me tromper, mais je croyais que devant l'OMC on pouvait contester. Un groupe de représentants de divers pays est mis sur pied. Il ne s'agit pas d'un groupe spécial national. La force de ce mécanisme tient au fait que d'autres pays étant aux prises avec des différends du même genre pourraient être d'accord avec vous ou encore avec la partie avec laquelle vous avez un différend. Vous avez porté votre cause devant une instance plus large. Pour le pays qui perd sa cause, le prix à payer serait le risque de subir des représailles quelconques, non seulement de votre part, mais aussi de la part des 120 autres membres de l'OMC, ou peu importe le nombre exact de membres.

M. Herman: Seulement le pays en cause.

Le président: L'OMC est devenu un organe d'application du droit commercial international, n'est-ce pas? Si la décision du groupe est rejetée, on crée un précédent. Est-ce que ce précédent pourrait jouer contre vous si vous aviez un différend à régler?

M. Herman: Oui, vous avez absolument raison. J'essaie de montrer que pendant que tout cela se déroule, les mécanismes des recours commerciaux continuent de s'appliquer, et les droits antidumping et les droits compensateurs continuent d'être perçus lorsque des produits canadiens traversent la frontière.

Le deuxième point qu'a soulevé M. Johnson est que le mécanisme d'application des décisions à l'OMC comporte de nombreuses incertitudes. Ce que vous avez dit, essentiellement, est exact. Je dis seulement que le système n'est pas parfait.

Le président: J'essayais tout simplement de voir clair. Je siégeais à ce comité lorsque nous avons parlé de l'ALE pour la première fois. Je constate une évolution assez impressionnante. Je

Congressman Gibbons over the dispute settlement mechanisms and how they would not work. It seems that you are saying that there is a certain change going on in that more and more these issues are going to the WTO.

Mr. Herman: You are right, and the WTO process is a good one. It is about as good as we have had in international law in centuries. It is a multilateral, rules-based dispute settlement process.

The challenge for Canada, though, is that notwithstanding the WTO, which is a multilateral process and a long one, there is an appellate and implementation process that prolongs the matter.

How does Canada approach bilateral trade where we have a potential threat of U.S. trade remedies with which we cannot really deal? If we have to go to the WTO to resolve the problem, that is fine. In theory, that is fine and it works and we may succeed. In the meantime, many people are out of work in British Columbia and Quebec. How do we deal with that issue? That is what I am trying to address.

Mr. Johnson: On the subject of anti-dumping and countervailing duties, the big advantage that the WTO offers is a code. There are pretty stringent rules with respect to conducting an anti-dumping action. There are stringent rules with respect to conducting a countervailing duty action.

When the FTA was negotiated, we had the GATT, which included some rules about dumping. It included minimal rules about countervailing duty actions, no definition of "subsidy" and a dispute settlement process that the loser could block. Now we move to the WTO, where there are firm and strict rules with respect to both anti-dumping and countervailing duty actions and a dispute settlement system that the loser cannot block. We will see a shift to the WTO process. Until something else happens, that process is probably our best hope for dealing with U.S. trade remedy laws.

The Chairman: I see Mr. MacLaren nodding his head as well.

Senator Graham: It would be interesting to ask all the members of the panel if they agree with everything that has been said today, or whether we would require a dispute settlement mechanism that would be binding on all of them.

It is a real treat to welcome back my friend the Honourable Roy MacLaren to Parliament Hill. He has had a distinguished career here, in the diplomatic corps and in the business community. He has represented us very well in many spheres of activity.

me rappelle des discussions que nous avons eues à Washington avec le membre du Congrès Gibbons au sujet des mécanismes de règlement des différends auxquels nous reprochions de ne pas donner de résultats. Vous semblez dire que les choses évoluent et que de plus en plus de ces questions sont portées à l'attention de l'OMC.

M. Herman: Vous avez raison, et le mécanisme de l'OMC fonctionne bien. C'est le meilleur que nous ayons eu en droit international depuis des siècles. Il s'agit d'un mécanisme de règlement des différends multilatéral et fondé sur des règles.

Mais tout le défi pour le Canada, cependant, tient au fait que nonobstant l'OMC, qui représente un processus multilatéral assez long, il existe par ailleurs un organe d'appel et un mécanisme d'application qui prolongent la question.

Comment le Canada doit-il aborder le commerce bilatéral alors qu'il vit avec la menace constante de voir les États-Unis appliquer des recours commerciaux auxquels nous ne pouvons opposer aucune parade? Si nous devons nous présenter devant l'OMC pour régler le problème, c'est parfait. En théorie, c'est parfait, et ça fonctionne, et il se peut que nous ayons gain de cause. Dans l'intervalle, des gens perdent leur travail en Colombie-Britannique et au Québec. Comment faut-il réagir à cette situation? C'est le sens de mon intervention.

M. Johnson: Sur le sujet des mesures antidumping et des droits compensateurs, le gros avantage avec l'OMC, c'est qu'il dispose d'un code. Ce code comporte des règles très strictes sur la manière d'engager une action antidumping. Il y a des règles également très rigoureuses concernant les actions liées aux droits compensateurs.

Lorsque l'on a négocié l'ALE, nous avions le GATT qui comportait certaines règles au sujet du dumping. Il incluait des règles minimales au sujet des actions liées aux droits compensateurs, il n'y avait aucune définition des «subventions» et un mécanisme de règlement des différends que le perdant pouvait bloquer. Maintenant, nous nous tournons vers l'OMC qui comporte des règles fermes et strictes en ce qui concerne à la fois les actions liées aux mesures antidumping et aux droits compensateurs et un mécanisme de règlement des différends que le perdant ne peut pas bloquer. Nous assisterons à un changement en faveur du mécanisme de l'OMC. Tant qu'il ne se produira rien d'autre, ce mécanisme représente sans aucun doute notre meilleur espoir de venir à bout des lois américaines sur les recours commerciaux.

Le président: Je vois que M. MacLaren opine dans votre sens.

Le sénateur Graham: Il serait intéressant de demander à tous les témoins s'ils sont d'accord avec tout ce qui a été dit aujourd'hui, ou s'il faut avoir recours à un mécanisme de règlement des différends auquel ils devraient tous se conformer.

C'est un véritable plaisir pour moi d'accueillir mon ami l'honorable Roy MacLaren sur la colline parlementaire. Il a mené une carrière prestigieuse ici, dans le corps diplomatique ainsi que dans le monde des affaires. Il nous a très bien représentés dans de nombreuses sphères d'activités.

With respect to what Mr. MacLaren had to say and the papers that have been presented to us by Mr. Herman and Mr. Johnson, that information will be invaluable to us in our deliberations.

I wish to turn to the subject of the customs union or the possibility of a customs union. One of our witnesses yesterday proposed a customs union. Mr. MacLaren said today that this is not in the cards. Mr. Johnson said that it is not on. In your conclusion, if I remember correctly, Mr. Herman, you said that it is politically unrealistic. Will there ever be a day when a customs union would be realistic? What are the impediments, apart from size, that might be in the way of a full customs union or a free market?

Mr. MacLaren: A customs union, as you know, would require that the three countries of NAFTA have a common external tariff. That, in turn, would require that NAFTA negotiate in international trade negotiations as a single unit.

I cannot think that such a structure meets Canada's international trade needs or priorities. In effect, the harmonization that is foreseen by the advocates of a customs union would in fact be Canada and Mexico adopting U.S. trade practices. You can be certain that the United States would not adopt Mexican trade practices or Canadian trade practices. There would be a one-way street. Let me repeat that I cannot see in what circumstances today it would be in Canada's interest either to accept a common external tariff, which would be the U.S. tariff in effect; or, second, to have the United States lead trade negotiations on behalf of Canada and Mexico as well as itself.

Your second point is hypothetical. Senator Graham will know from the other place how wary one should be about hypothetical questions. I do not want to speculate on whether there would eventually be circumstances in which some form of customs union or, indeed, a common market would be in Canada's interest. I cannot today foresee in what circumstances that would arise. I would only suggest that the question is necessarily a static question, whereas the trade world is a dynamic trade world. In five years' time, we may see a global trade world in which, God willing, tariffs have been virtually eliminated and that non-tariff barriers have been reduced or eliminated. In such circumstances, a customs union in North America itself would make less and less sense, even less sense than it does today.

Mr. Herman: I agree entirely with what Mr. MacLaren said.

Mr. Johnson: I want to describe a few things you would have to do for a customs union. Remember why we talked about free trade areas and customs unions. Essentially, if you are part of either, you are according to more favourable trade of goods to

Les déclarations faites par M. MacLaren ainsi que les témoignages qui nous ont été présentés aujourd'hui par M. Herman et M. Johnson, auront une valeur inestimable lors de nos délibérations.

J'aimerais que nous nous penchions sur le sujet de l'union douanière ou sur la possibilité d'une union douanière. L'un de nos témoins d'hier a proposé une telle union. Aujourd'hui, M. MacLaren nous a déclaré qu'il y avait très peu de chances que cela se réalise. M. Johnson a affirmé que ce n'était pas à l'ordre du jour. Dans votre conclusion, si je me souviens bien, monsieur Herman, vous avez déclaré que c'était irréaliste sur le plan politique. Est-ce que le jour viendra où une union douanière pourrait être réaliste? Quels sont les obstacles, à part la taille, qui s'opposent à une union douanière complète ou à un marché commun?

M. MacLaren: Comme vous le savez sans doute, pour qu'une union douanière existe, il faudrait que les trois pays membres de l'ALENA adoptent un tarif extérieur commun. S'ils le faisaient, il faudrait par conséquent que l'ALENA négocie à titre d'entité unique lors des négociations commerciales internationales.

Je ne pense pas qu'une telle structure réponde aux besoins du Canada ou à ses priorités en matière de commerce international. En effet, l'harmonisation qui est entrevue par les défenseurs d'une union douanière entraînerait en réalité l'adoption par le Canada et le Mexique des pratiques commerciales des États-Unis. Vous pouvez être certains que les États-Unis n'adopteraient pas les pratiques commerciales mexicaines ou canadiennes. Cela deviendrait un processus à sens unique. Je répète que je ne peux pas imaginer de circonstances dans lesquelles aujourd'hui il pourrait être dans l'intérêt du Canada soit d'accepter un tarif extérieur commun, ce qui reviendrait à adopter le tarif américain; ou encore à demander aux États-Unis de diriger les négociations commerciales au nom du Canada et du Mexique ainsi que pour eux-mêmes.

Votre deuxième question est hypothétique. Le sénateur Graham a sans doute appris dans l'autre Chambre à quel point il faut se méfier des questions hypothétiques. Je refuse de spéculer sur les circonstances qui pourraient un jour ou l'autre faire en sorte qu'une union douanière quelconque ou, à la rigueur, un marché commun, soit dans l'intérêt du Canada. Je suis incapable de voir aujourd'hui des circonstances qui pourraient y être favorables. Je me contenterai de suggérer que la question est nécessairement une question d'ordre statique, alors que le monde des échanges commerciaux est un monde dynamique. Dans cinq ans, il se peut que nous vivions dans un monde où les échanges commerciaux mondiaux, si Dieu le veut, se feront dans un contexte où les tarifs ainsi que les barrières non tarifaires auront été réduits ou éliminés. Dans ces circonstances, une union douanière en Amérique du Nord aurait encore moins de sens qu'elle n'en a aujourd'hui.

M. Herman: J'approuve entièrement ce que dit M. MacLaren

M. Johnson: J'aimerais décrire certains facteurs qui devraient être présents pour envisager la mise en place d'une union douanière. Rappelez-vous lorsque nous avons parlé des zones de libre-échange et des unions douanières. Essentiellement, si vous

your fellow members. We give duty-free treatment to U.S. goods that we do not give to goods of Japan. That is a breach of the MFN obligation, unless we are doing it as part of a customs union or free trade area. You start off with that proposition. Similarly, England gives duty-free treatment, perhaps, of goods from France that it does not give to Canada. Two recognized exceptions to that most favoured nation requirement are a customs union and a free trade area.

With a customs union, not only do you have to eliminate the restrictions among yourselves, but you also have to adopt substantially the same restrictions of commerce with respect to goods of all non-member countries. We talk about a common tariff, but that is only the beginning. We also have to harmonize our anti-dumping and countervailing duty regimes. It would not be difficult to harmonize the laws, but it would be very difficult to reach an agreement that we will not do these things against each other.

Further, you would have to harmonize your policies with respect to certain countries. We give liberal treatment to Cuba, whereas Cuba is a pariah to the U.S. We could not construct a customs union without a harmonizing policy, and I think we know what it would be. Other countries are the same. We would have to harmonize textile quotas and other things. All of this requires a lot of decision making. The one thing about the NAFTA is that it does not have much of an institutional structure. You do not have to make a lot of common decisions. We make our decision and the U.S. makes its decisions. With a customs union, you have a common tariff, how do you deal with Cuba, et cetera. Who makes the decision? I think we know who that would be. I suspect that U.S. constitutional law would have huge difficulty with delegating any of those decisions to a non-U.S. body.

Senator Graham: That point has not been raised. I want the record to indicate that I am not advocating a customs union. I raised the point simply because it was advanced yesterday by one of our witnesses.

Senator De Bané: I have a supplementary question to the two points emphasized by our two witnesses, Mr. MacLaren and Mr. Johnson. You explained to us why a customs union would cause a lot of problems, unless we accept being in the back seat and the United States would do the negotiations with foreign countries.

On the other hand, would you agree that there is some downside to the formation of different regional blocks? We are talking about one in North America; tomorrow there will be one

faites partie de l'une ou l'autre, vous accordez des échanges commerciaux plus favorables aux autres membres de la même organisation. Nous accordons aux États-Unis des échanges en franchise de droits que nous n'accordons pas aux marchandises en provenance du Japon. Il s'agit d'une violation de l'obligation relative à la NPF, à moins que nous ne le fassions dans le cadre d'une union douanière ou d'une zone de libre-échange. C'est le point de départ. De la même manière, l'Angleterre permet des échanges en franchise de droits aux marchandises en provenance de la France qu'elle refuse au Canada. Les deux exceptions reconnues au respect de l'exigence relative à la nation la plus favorisée sont l'existence d'une union douanière et d'une zone de libre-échange.

Avec une union douanière, non seulement vous devez éliminer les restrictions entre les membres, mais aussi vous devez adopter essentiellement les mêmes restrictions au commerce en ce qui concerne les marchandises des pays non membres. Il est question d'un tarif commun, mais ce n'est que le début. Nous devons aussi harmoniser nos régimes en matière de mesures antidumping et de droits compensateurs. Il ne serait pas difficile d'harmoniser les lois, mais il serait très difficile de conclure une entente comme quoi nous n'aurions pas recours à ces dispositions les uns contre les autres.

Par ailleurs, il faudrait aussi harmoniser les politiques à l'égard de certains pays. Nous accordons un traitement libéral à Cuba, alors que Cuba est un paria pour les États-Unis. Nous ne pourrions pas construire une union douanière sans l'harmonisation des politiques, et je pense que nous savons ce que cela signifie. Les autres pays font pareil. Il nous faudrait harmoniser les quotas dans le textile et dans d'autres domaines. Tout cela nécessite la prise d'un nombre important de décisions. Un aspect de l'ALENA est que cet accord n'est pas vraiment doté d'une structure institutionnelle. Il n'y a pas beaucoup de décisions à prendre en commun. Nous prenons nos propres décisions et les Américains prennent les leurs. Avec une union douanière, vous avez un tarif extérieur commun, comment agissez-vous à l'égard de Cuba, et ainsi de suite? Qui prend les décisions? Je pense que nous avons une bonne idée de qui les prendrait. Je soupçonne que le droit constitutionnel des États-Unis éprouverait énormément de réticences à déléguer l'un ou l'autre de ses pouvoirs de décision à un organe non américain.

Le sénateur Graham: Ce point n'a pas été soulevé. Je voudrais, pour le compte rendu, que l'on mentionne que je ne me fais pas le défenseur d'une union douanière. J'ai avancé ce point seulement parce qu'il avait été suggéré par un de nos témoins, hier.

Le sénateur De Bané: J'aimerais poser une question supplémentaire concernant les deux points soulignés par nos témoins, M. MacLaren et M. Johnson. Vous nous avez expliqué les raisons pour lesquelles une union douanière nous causerait une foule de problèmes, à moins que nous n'acceptions de laisser le champ libre aux États-Unis et que nous leur permettions de diriger toutes les négociations avec les pays étrangers.

D'un autre côté, seriez-vous favorable à l'idée qu'il y a des aspects négatifs à la formation de divers blocs régionaux? Nous en avons un en Amérique du Nord; il y en aura un autre demain

for the Americas. Asia will have its own and so will Europe. If all these blocks have regimes of free trade among them, do you agree that down the road regional blocks are not the way to go?

The Chairman: I do not know that that is a supplementary question, senator.

Senator De Bané: We were told why custom unions have negative implications. They are very complex, and that is true. On the other hand, does it make sense to have regional blocks all over when customs unions are so complex?

Mr. MacLaren: Senator De Bané well learned the practice of supplementary questions in the House of Commons. I recognize the technique.

I do not fear regional groupings. I do not fear regional trade liberalization, as long as it is open ended; that is to say, as long as the terms are available to other countries if they wish to accede to such terms.

There is, of course, as the senator knows, a corpus of thinking that is opposed to regional arrangements because they see them as some way in conflict with the multilateral organization, the World Trade Organization. I do not. I would rather view all regional groupings and bilateral and trilateral groupings, of which there are now well over 150 in existence, as building blocks toward an eventual global free trade arrangement. That stepping stone process is enhanced by regional groupings as long as they meet the conditions of the old GATT article 24 and now the World Trade Organization. They must be trade enhancing rather than trade restrictive.

Mr. Johnson: I remember that “hub and spoke” was a popular metaphor during the NAFTA negotiations with the U.S. being the hub and Mexico, Canada and all these other places being the spokes. Jules Katz made the comment about regional groupings, saying that the better metaphor was “spaghetti,” given all the different groupings that existed at that time, and there are more now.

I agree with Mr. MacLaren. The one caveat is this: You have an intellectual property chapter in NAFTA as well as in the WTO. They are not quite the same. There are slightly different rules. I do not think we need a third intellectual property agreement, say, in a free trade agreement of the Americas. I think that the regional agreements are fine if they stick to creating free trade areas and liberalizing trade in goods. I think if they try to parallel what the WTO is doing with respect to services, intellectual property, sanitary and phyto-sanitary measures and so on, they can be counterproductive.

pour les Amériques. L'Asie aura le sien, tout comme l'Europe. Si tous ces blocs ont des régimes de libre-échange entre eux, êtes-vous d'accord avec moi qu'au bout du compte, les blocs régionaux ne sont pas la voie à suivre?

Le président: Je ne sais pas s'il s'agit d'une question supplémentaire, sénateur.

Le sénateur De Bané: On nous a expliqué pourquoi les unions douanières avaient des répercussions négatives. Elles sont très complexes, c'est vrai. D'un autre côté, est-ce que c'est raisonnable de créer tous ces blocs régionaux alors que les unions douanières sont si complexes?

M. MacLaren: Le sénateur De Bané a bien appris la tactique des questions supplémentaires lorsqu'il siégeait à la Chambre des communes. Je reconnais la technique.

Je ne crains pas les regroupements régionaux. Je n'ai pas peur de la libéralisation commerciale à l'échelle régionale, du moment qu'elle fait preuve d'une certaine ouverture; c'est-à-dire, du moment que les conditions sont offertes à d'autres pays s'ils sont prêts à accepter les conditions.

Bien entendu, le sénateur n'est pas sans l'ignorer, il y a un courant d'idées opposé aux arrangements régionaux parce qu'ils sont vus un peu comme allant à l'encontre de l'organisation multilatérale, l'Organisation mondiale du commerce. Je ne suis pas de cet avis. Au contraire, je vois tous ces regroupements régionaux et ces groupes bilatéraux et trilatéraux, et il en existe bien plus de 150 à l'heure actuelle, comme des éléments devant conduire un jour ou l'autre à un accord de libre-échange mondial. Ce processus fondé sur les étapes intermédiaires est favorisé par les regroupements régionaux, du moment qu'ils respectent les conditions de l'article XXIV de l'ancien GATT et de l'actuelle Organisation mondiale du commerce. Ces regroupements doivent favoriser le commerce plutôt que le restreindre.

M. Johnson: Je me souviens que «étoile et satellites» était une métaphore que l'on se plaisait à évoquer durant les négociations entourant l'ALENA, les États-Unis étant l'étoile, et le Mexique, le Canada et tous les autres endroits étant des satellites. Jules Katz a fait un commentaire concernant les groupes régionaux, il a affirmé qu'une métaphore plus appropriée était celle des «spaghettis» étant donné le nombre et l'éventail de groupes régionaux qui existaient à l'époque, et il y en a encore davantage aujourd'hui.

Je suis d'accord avec M. MacLaren. Mais voici une mise en garde: il existe un chapitre sur la propriété intellectuelle dans l'ALENA tout comme dans l'OMC. Mais, ils ne sont pas tout à fait pareils. Les règles y sont légèrement différentes. Je ne pense pas que nous ayons besoin d'un troisième accord sur la propriété intellectuelle, disons, dans le cadre de l'accord de libre-échange des Amériques. À mon avis, les accords régionaux sont valables, dans la mesure où ils s'en tiennent à créer des zones de libre-échange et à la libéralisation du commerce des marchandises. Je pense que lorsqu'ils essaient de reproduire en parallèle ce que fait l'OMC par rapport aux services, à la propriété intellectuelle, aux mesures sanitaires et phytosanitaires, et ainsi de suite, ils risquent d'aller à l'encontre du but recherché.

Senator Di Nino: An enormous trade volume has been created through NAFTA, and there is no question there will be disputes. The bigger it gets, the more disputes there will be. A lot of people will be employed in trying to sell these things.

I would like to focus on something else and direct my question particularly to Mr. MacLaren whose expertise and experience are of long standing and quite useful. A couple of the witnesses have talked to us about wasting too much of our energy and our resources in Washington. They have suggested that we should be looking at enlarging our influence or strengthening our relationships outside of Washington, particularly when we consider that more than half of the U.S. states — I think that yesterday the minister referred to 38 — count Canada as their number one trading partner. I wonder if that is an opinion that any of you, and particularly Mr. MacLaren, would share.

Mr. MacLaren: I am pleased the honourable senator raised the question because, with a rare display of self-discipline, I cut off my own statement in the interests of brevity before I dealt with that question of trade diversification. Perhaps if I give my notes to the clerk of the committee, it can be recorded.

In any event, trade diversification is essentially part of the answer to the question we are considering today. In my view, Canada will not achieve much more process improvement from NAFTA. Although I would be the first to argue that Canada has benefited economically from the Free Trade Agreement, and I would in no way want to jeopardize the benefits that flow from that remarkable degree of trade with the United States, I urge very strongly that Canada diversify its trade interests. There are a variety of ways of doing so. Senator De Bané spoke of regional and bilateral groupings, but in my view, in the first instance Canada should address the European Union as the most promising of partners in the diversification of our trade. I have to say, and it is perhaps a digression, that this view does not seem to exist in Brussels itself. However, I think with perseverance and energy in Ottawa, we could more vigorously pursue our interests in achieving a free trade agreement with the European Union. I salute the initiatives taken to create free trade with other countries; I did so myself with Chile. I am pleased that we have made progress with Central America, although less happy that our protectionist and accordingly futile shipbuilding subsidy program has disrupted our negotiations with Norway and Singapore. That aside, the fact remains that the central target should be the European Union. I hope the government will pursue the Prime Minister's proposal, repeated over several years, that Canada seek a free trade agreement with the European Union.

Le sénateur Di Nino: On a créé un énorme volume d'échanges commerciaux avec l'ALENA, et il est entendu qu'il risque d'y avoir des différends. Plus il y a d'échanges, et plus on crée de possibilités d'avoir des différends. Bien des gens trouveront du travail pour essayer de vendre toutes ces marchandises.

J'aimerais que nous regardions dans une autre direction et je m'adresse particulièrement à M. MacLaren dont l'expertise et l'expérience sont très vastes et très utiles. Deux ou trois témoins nous ont confié que l'on gaspillait beaucoup trop de notre énergie et de nos ressources à Washington. Ils nous ont suggéré d'élargir notre champ d'influence ou de renforcer nos relations ailleurs qu'à Washington, surtout lorsque l'on considère que plus de la moitié des États américains — je pense qu'hier le ministre a parlé de 38 — parlent du Canada comme de leur principal partenaire commercial. Je me demande si c'est une opinion que l'un d'entre vous, et en particulier M. MacLaren, pourrait partager.

M. MacLaren: Je suis heureux que l'honorable sénateur ait posé la question parce que, en faisant preuve d'une autodiscipline exemplaire, j'ai raccourci ma propre intervention afin de ne pas trop déborder et cela avant d'aborder la question de la diversification des échanges commerciaux. Peut-être que si je transmettais mes notes au greffier du comité, celles-ci pourraient être enregistrées.

À tout événement, la diversification des échanges commerciaux est essentiellement une partie de la réponse à la question que nous étudions aujourd'hui. Selon moi, le Canada n'obtiendra pas tellement d'amélioration au chapitre des mécanismes avec l'ALENA. Même si je suis le premier à faire valoir que le Canada a bénéficié sur le plan économique de l'accord de libre-échange, et que je ne veux d'aucune manière compromettre les avantages qui découlent de ce volume d'échanges commerciaux remarquable avec les États-Unis, je demande avec insistance que le Canada diversifie ses intérêts commerciaux. Il y a un éventail de moyens de le faire. Le sénateur De Bané a parlé des groupes régionaux et bilatéraux, mais à mon avis, le Canada devrait s'adresser en premier lieu à l'Union européenne qui est le partenaire le plus riche de promesses au chapitre de la diversification de nos échanges commerciaux. Je dois dire, et il s'agit peut-être d'une digression, que cette opinion ne semble pas partagée à Bruxelles. Cependant, je pense qu'en déployant davantage de persévérance et d'énergie à Ottawa, nous pourrions défendre plus vigoureusement nos intérêts et réussir à conclure un accord commercial avec l'Union européenne. Je salue les initiatives qui ont été prises en vue de créer des zones de libre-échange avec d'autres pays; je l'ai moi-même fait avec le Chili. Je suis heureux que nous ayons fait des progrès en Amérique centrale, même si je déplore que notre protectionnisme et le futile programme de subvention à la construction navale qui en découle aient nui à nos négociations avec la Norvège et Singapour. Ceci mis à part, le fait demeure que l'objectif central devrait être l'Union européenne. J'espère que le gouvernement donnera suite à la proposition du premier ministre, qu'il répète depuis plusieurs années, de chercher à conclure un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Senator Di Nino: I guess I did not articulate my question appropriately. You will find no argument around this table to your comments with regard to diversification outside of the NAFTA. My question was directly related to the restricted nature of this inquiry, which is NAFTA. We were informed that we have reduced our efforts around the NAFTA regions, particularly in the U.S. We closed offices in the 1990s; we have not put as many of our resources to work, in other parts of the U.S. as an example, where we could do a lot better in increasing trade. That is the area I was focusing on, and I did not express it correctly.

I will ask my second question now to allow my colleagues a little time as well. Through the lens of September 11, what has changed in NAFTA?

Mr. MacLaren: I simply pursued in my earlier response the old House of Commons practice of answering the question I wanted to answer, rather than answering your question. I wanted to place on the record a statement that I am an advocate of trade diversification, especially with the European Union. I think I might leave the question of September 11 to my two colleagues.

The idea that we as a government and the Canadian people should invest more money in trade promotion and presumably investment promotion in the United States, seems to me the reverse of the priority we should have. I would argue, to the contrary, that we should be investing in every other area of the world, again, particularly the European Union in the way of trade and investment promotion. In the case of the Free Trade Agreement with the United States, the private sector can be relied upon to identify and exploit the opportunities without much help from the Trade Commissioner Service or other promotion activities of the government.

Mr. Herman: I agree with what Mr. MacLaren said entirely. We have to recognize the attraction of the United States as a large market where they pay in cash and in dollars to boot. That is a great pull and it makes business a lot easier. However, if you look at the exposure it creates, it is quite profound, and we have to be concerned about that as a country.

In the case of softwood lumber, almost 100 per cent of our exports go to the U.S. market, so there is a huge exposure.

I mentioned the Canadian Wheat Board. It is now undergoing a countervailing duty investigation by the U.S. Department of Commerce. In the case of the Canadian Wheat Board, however, the Wheat Board only sells about 20 per cent of its exports to the United States. Eighty per cent of its other exports go to other countries. The exposure is reduced. That is an important factor to keep in mind.

Le sénateur Di Nino: Je pense que je n'ai pas bien articulé ma question. Vous ne trouverez aucun argument autour de cette table à l'encontre de vos commentaires concernant la diversification à l'extérieur de l'ALENA. Ma question visait directement la nature restreinte de la présente étude qui porte sur l'ALENA. On nous a dit que nous avions réduit nos efforts dans les régions visées par l'ALENA, et particulièrement aux États-Unis. Nous avons fermé des bureaux dans les années 90; nous n'avons pas mis toutes les ressources disponibles au travail, dans d'autres régions des États-Unis, à titre d'exemple, où nous aurions pu obtenir de bien meilleurs résultats sur le plan des échanges commerciaux. C'est là où je voulais en venir, mais je me suis mal exprimé.

Je vais maintenant poser ma deuxième question afin de donner l'occasion à mes collègues de s'exprimer eux aussi. À la lumière des événements du 11 septembre, qu'est-ce qui a changé dans l'ALENA?

M. MacLaren: J'ai tout simplement eu recours, dans ma réponse précédente, à cette vieille pratique qui a cours à la Chambre des communes et qui consiste à répondre à la question que vous vouliez entendre plutôt qu'à celle qui vous a réellement été posée. Je voulais que l'on mette dans le compte rendu que je suis un défenseur de la diversification des échanges commerciaux, et plus particulièrement avec l'Union européenne. Je pense que je vais laisser le soin à mes deux collègues de répondre à votre question sur le 11 septembre.

L'idée que nous, en tant que gouvernement et en tant que peuple canadien devrions investir davantage d'argent pour faire la promotion des échanges commerciaux et, éventuellement, pour favoriser l'investissement aux États-Unis me semble contraire à la priorité qui devrait être la nôtre. Je dirais, au contraire, que nous devrions investir partout ailleurs dans le monde, et je le répète, particulièrement dans l'Union européenne en faisant la promotion du commerce et de l'investissement. Dans le cas de l'accord de libre-échange avec les États-Unis, nous pouvons laisser au secteur privé le soin de cerner et d'exploiter les occasions favorables sans qu'il soit nécessaire de faire appel au Service des délégués commerciaux ou à d'autres activités de promotion du gouvernement.

M. Herman: J'approuve entièrement ce que M. MacLaren vient de dire. Il faut reconnaître le pouvoir d'attraction des États-Unis en tant que vaste marché où l'on paie en espèces et en dollars pour amorcer les affaires. Ce marché crée un effet d'aspiration et il met de l'huile dans les engrenages. Toutefois, il faut bien regarder les risques que cela comporte, des risques assez poussés, dont nous devrions nous inquiéter en tant que pays.

Dans le cas du bois d'oeuvre, près de 100 p. 100 de nos exportations sont à destination du marché américain, les risques sont donc énormes.

J'ai mentionné la Commission canadienne du blé. Elle fait actuellement l'objet d'une enquête par le Département du Commerce américain. Dans le cas de la Commission canadienne du blé, toutefois, les ventes de blé à destination des États-Unis ne représentent que 20 p. 100 de toutes ses exportations. Le risque s'en trouve réduit. C'est un important facteur qu'il faut garder à l'esprit.

Senator, you mentioned September 11. I think it is one of the key issues that we, as Canadians, have to deal with. The United States views the world from a completely different perspective after that attack. I think a lot of their policies, whether it is in the trade policy area or in other areas, are driven by the effects of September 11. My impression is that the U.S. very much sees itself as a country under siege. They are not certain how to deal with that. Many of their policies, whether at the level of the House of Representatives or the Senate, are being driven by the events of September 11. As Canadians, we must try to place ourselves in that optic. I know that we are not addressing that particular issue today.

My view is that our ability to deal with the United States on bilateral trade issues requires some thinking about what has changed since September 11. Much has changed in the United States. That means that there is a linkage between defence, security, trade and other issues. That may not be articulated as a direct linkage, but there is one and we must recognize it.

Mr. Johnson: I agree with Mr. Herman. These matters must be solved through negotiation and diplomacy. NAFTA is not much help. The national security exception in both the NAFTA and various WTO agreements is fulsome. The U.S. could do pretty much approach any trade restrictive matter that they wanted to on the strength of that and given the events of September 11.

Senator Andreychuk: This has been a good refresher course on NAFTA and the WTO and a good reminder for us, as well as Canadians, that problems have arisen not because of the shortcomings of the NAFTA, as NAFTA has improved the situation, as has the WTO. We tend to talk about the current situation without knowing how we might have had to deal with matters had we not had a NAFTA or WTO. Your updates are very helpful.

Mr. Herman, you say that you would like to offload the private process in favour of a government-to-government process. It seems that from a political point of view that would be rather impossible because it would put both governments in the position of having to solve the question. Sometimes these issues are more complex than can be easily and swiftly dealt with.

There must be some political will and understanding. In light of the relative position of Canada and the United States, would it not be better to have, particularly in Canada, a process that involves the governments in broader issues before they become trade irritants? That would then maximize the political will as well as the diplomatic will. Softwood lumber and grain are not new issues. Understanding the complexity of the American issue may be new to younger politicians, but those of us who have been tracking the situation for years, as has Mr. MacLaren, will not see

Sénateur, vous avez parlé du 11 septembre. Je pense que c'est l'un des enjeux les plus importants auxquels nous, Canadiens, devons faire face. Les États-Unis voient le monde sous un angle complètement différent depuis cette attaque. Je pense que bon nombre de leurs politiques, qu'il s'agisse du secteur commercial ou d'autres secteurs, sont motivées par les effets du 11 septembre. Mon impression est que les États-Unis se voient comme un pays en état de siège. Ils ne savent pas très bien comment réagir à cela. Beaucoup de leurs politiques, que ce soit au niveau de la Chambre des représentants ou du Sénat, sont alimentées par les événements du 11 septembre. En tant que Canadiens, nous devons nous situer dans cette optique. Je sais que cette question particulière n'est pas à l'ordre du jour aujourd'hui.

Selon moi, notre capacité de transiger avec les États-Unis sur des questions d'échanges bilatéraux exige que l'on s'attarde un peu à ce qui a changé depuis le 11 septembre. Beaucoup de choses ont changé depuis le 11 septembre. Cela signifie qu'il y a un lien entre la défense, la sécurité, les échanges commerciaux et les autres questions. Les choses ne sont peut-être pas articulées comme si elles avaient un lien direct, mais il existe et nous devons le reconnaître.

M. Johnson: Je suis d'accord avec M. Herman. Ces questions doivent être résolues par les voies de la négociation et de la diplomatie. À cet égard, l'ALENA n'est pas d'un grand secours. L'exception liée à la sécurité nationale qui figure dans l'ALENA et dans divers accords découlant de l'OMC est excessive. Les États-Unis pourraient très bien aborder toute question ayant un effet sur la restriction du commerce en se réclamant de cette exception et à la lumière des événements du 11 septembre.

Le sénateur Andreychuk: Voilà qui constitue un bon cours de recyclage sur l'ALENA et sur l'OMC et qui vient nous rappeler à nous, ainsi qu'à nos concitoyens, que des problèmes sont survenus, pas à cause des insuffisances de l'ALENA, parce que l'ALENA a au contraire contribué à améliorer la situation, tout comme l'OMC. Nous avons tendance à parler de la situation actuelle sans savoir comment nous aurions pu avoir à nous débrouiller si nous n'avions pas pu compter sur l'ALENA ou l'OMC. Vos mises au point sont très utiles.

Monsieur Herman, vous dites que vous aimeriez délester le mécanisme de règlement des différends privés en faveur d'un mécanisme de règlement de gouvernement à gouvernement. Cela me semble irréalisable sur le plan politique parce que ce mode de fonctionnement mettrait les deux gouvernements dans la position d'avoir à résoudre la question. Il arrive parfois que ces questions soient plus complexes et qu'elles ne puissent être réglées rapidement et facilement.

Il faut qu'il y ait une volonté politique et de la compréhension. À la lumière de la position relative du Canada et des États-Unis, ne serait-il pas préférable, surtout pour le Canada, de mettre en place un mécanisme qui fasse intervenir les gouvernements dans les questions de grande portée avant qu'elles ne deviennent pas des irritants sur le plan commercial? Cela permettrait de maximiser la volonté politique de même que la volonté diplomatique. Les difficultés entourant le bois d'oeuvre et le blé ne sont pas chose nouvelle. Comprendre la complexité de la

this issue as new. We know that issues such as these are likely to recur. It seems that a trade or broader foreign policy needs to take this into account at an earlier stage, rather than offloading, which seems to be impractical from a political viewpoint.

Mr. Herman: You have raised some good and valid points, senator. The issue is that there are some kinds of disputes that require governments to resolve. The issue is muddled when governments become embroiled in private remedies. How that is dealt with is complex and raises constitutional questions and issues about private remedies.

We are on the same wavelength. I am saying that certain disputes must be resolved at the level of governments. In my humble submission, whether stumpage by the Canadian provinces is or is not an illegal subsidy under international trade rules must ultimately be resolved by a state-to-state dispute mechanism, not through an audit by the Department of Commerce running a countervailing duty investigation. That was my point. In my paper, I said that conceptually that makes sense. It is not easy to deal with, but I believe we are saying the same thing, if not slightly differently.

Senator Setlakwe: I could not let the opportunity of having the Hon. Mr. MacLaren before us pass without asking him a question about the influence of the European Community with regard to our relationship with the Americans. I should like to hear his views in regard to the European Community's free trade agreement with Mexico, the discussions with the United States and Mercosur and their apparent lack of discussion with Canada.

Knowing what you have done and your views about the increased necessity of trade relations with the European Community, to what extent should we treat the Europeans and influence the Americans in our trade disputes?

Mr. MacLaren: Several decades ago, Prime Minister Lester Pearson warned the Canadian people that having 60 per cent of their merchandise trade with the most powerful country in the world was a major problem. Today, that figure is 85 per cent. That gives me concern in broad geopolitical terms as well as in more narrow trade terms.

question américaine peut sembler quelque chose de neuf aux yeux des jeunes politiciens, mais pour les vétérans comme nous qui suivons l'évolution de la situation depuis des années, tout comme M. MacLaren, il ne s'agit pas d'un nouveau problème. Nous savons aussi que des questions comme celles-là ont tendance à se répéter. Il me semble qu'une politique commerciale ou une politique étrangère plus générale devrait tenir compte de cela dès les étapes préliminaires, plutôt que d'avoir recours au délestage qui de toute façon me semble impraticable du point de vue politique.

M. Herman: Vous venez de soulever quelques points très valables, sénateur. Le problème est que certains différends ne peuvent être résolus que par les gouvernements eux-mêmes. Les choses se gâtent lorsque les gouvernements s'embrouillent dans les recours commerciaux. Le règlement de ces questions est complexe et soulève des interrogations constitutionnelles et des problèmes liés aux recours commerciaux.

Nous sommes sur la même longueur d'ondes. Je dis que certains différends doivent être réglés à l'échelle des gouvernements. À mon humble avis, la question de savoir si les droits de coupe des provinces canadiennes représentent ou non une subvention illégale aux termes des règles commerciales internationales doit être résolue en dernier ressort au moyen d'un mécanisme de règlement des différends de gouvernement à gouvernement, et non au moyen d'une vérification effectuée par le Département du Commerce qui procède à une enquête relative aux droits compensateurs. C'était mon argument. Dans mon exposé, je disais que cela est logique sur le plan conceptuel. Ce n'est pas facile à réaliser, mais je pense que nous disons la même chose, mais en termes différents.

Le sénateur Setlakwe: Je ne peux pas laisser passer l'occasion de voir l'honorable Roy MacLaren venir témoigner devant nous sans lui poser une question au sujet de l'influence de la Communauté européenne en ce qui concerne notre relation avec les Américains. J'aimerais entendre son point de vue en ce qui concerne l'accord de libre-échange de la Communauté européenne avec le Mexique, les discussions avec les États-Unis et Mercosur ainsi que leur apparente absence de discussion avec le Canada.

Connaissant vos antécédents et vos opinions concernant la nécessité croissante d'établir des relations commerciales avec la Communauté européenne, dans quelle mesure devrions-nous nous rapprocher des Européens et quelle sera l'influence de ce rapprochement sur les Américains dans le contexte de nos différends commerciaux?

M. MacLaren: Il y a plusieurs décennies, le premier ministre Lester Pearson avait averti la population canadienne qu'en réalisant 60 p. 100 de nos échanges commerciaux avec le pays le plus puissant du monde nous avions créé un problème majeur. Aujourd'hui, ces échanges représentent 85 p. 100 de notre commerce. Cela me préoccupe autant à l'échelle de la géopolitique que sur le plan plus terre à terre des échanges commerciaux.

The resolution of that concern seemed to exist to a degree in Europe, in the free trade with the European Union. However, I am baffled by response from Brussels. I do not know why we have received such a rebuff, such a negative response from the commission.

I was in Brussels not many weeks ago talking about this issue with the Commissioner of Trade for the European Union, Pascal Lamy, and, in effect, he said that they are not interested in a free trade agreement with Canada; it is "unavailable" was his word. I asked him by what Cartesian logic does Brussels seek a free trade agreement with one NAFTA partner and reject the idea out of hand with another NAFTA partner. It seems to follow that if you can have free trade with one of two NAFTA partners, and each of those two have free trade with each other, then it should follow that the third part of the triangle should be completed. That logic does not seem to prevail in Brussels at the moment.

The Chairman: What was the response of Mr. Lamy?

Mr. MacLaren: His answer was that they want to put their emphasis and resources into the Doha Round of the World Trade Organization, about which I might say tangentially I have some real doubts as to whether it will take place as scheduled. Be that as it may, Mr. Lamy said that that is where the European Union wishes to put all its eggs.

Honourable senators, candidly, I was bewildered at the response we received in Brussels. I do not know whether the unspoken reason for the view of at least the commission, if not some European countries, is that Canada is seen as having become a mere appendage of the United States. They no longer regard us as a sovereign entity with our own policies and values. Instead, in looking upon us as an appendage of the United States, they are not willing to negotiate free trade with Canada because any concession they make with us they would then have to make to the United States.

Why negotiate with the small tail of the large dog? Why not negotiate with the dog itself? Therefore, the negative reaction may arise from that. That is speculation on my part. I cannot substantiate that; it is an impression that I have. Ostensibly, the reason is this one of "We cannot negotiate with you when we are putting all our efforts into the Doha Round of the World Trade Organization." I said, "Yes, but you are initiating free trade negotiations with Chile." They say, "That is different. We are thinking about that, but we cannot do Canada. Thank you."

I left with what I believe the French call a *flee* in my ear, somewhat abashed at my own temerity at having even raised the question.

La résolution de cette préoccupation semblait exister jusqu'à un certain point en Europe, dans l'établissement d'un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Toutefois, je suis dérouteré par la réponse que Bruxelles nous a donnée. Je ne sais pas pourquoi nous avons essuyé une telle rebuffade, un tel refus de la part de la commission européenne.

Je me trouvais à Bruxelles il y a de cela quelques semaines, et je discutais de cette question avec le commissaire du commerce extérieur de l'Union européenne, Pascal Lamy, et en effet, il m'a confié qu'ils ne sont pas intéressés à conclure un accord de libre-échange avec le Canada; cet accord ne serait pas «disponible» selon ses propres paroles. Je lui ai demandé en suivant quelle logique cartésienne Bruxelles pouvait rechercher un accord de libre-échange avec un partenaire de l'ALENA et rejeter l'idée d'en conclure un avec un autre partenaire de l'ALENA. Il me semble évident que si vous pouvez conclure un accord de libre-échange avec l'un des deux partenaires de l'ALENA, et que ces deux partenaires ont un accord de libre-échange entre eux, dans ce cas il semble logique que la troisième partie du triangle soit complétée. Cette logique ne semble pas prévaloir à Bruxelles en ce moment.

Le président: Quelle a été la réponse de M. Lamy?

M. MacLaren: Il a répondu qu'ils voulaient concentrer leurs énergies et leurs ressources sur le cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce. Permettez-moi une parenthèse pour vous dire que je doute que ces négociations aient lieu au moment prévu. Quoi qu'il en soit, M. Lamy a dit que l'Union européenne avait l'intention de mettre tous ses oeufs dans le même panier.

Honorables sénateurs, en toute sincérité, la réponse que j'ai reçue à Bruxelles m'a laissé perplexe. Je me demande si la véritable raison que l'on ne m'a pas donnée, n'est pas que, dans l'opinion de la commission, sinon de quelques pays européens, le Canada n'est qu'une annexe des États-Unis. On ne nous considère plus comme une entité souveraine, possédant ses propres politiques et ses valeurs. Au contraire, étant donné qu'ils nous voient comme une annexe des États-Unis, ils ne sont pas prêts à conclure un accord de libre-échange avec le Canada, parce que toute concession qu'ils pourraient nous faire devrait être faite aussi aux États-Unis.

Alors pourquoi négocier avec le valet? Pourquoi ne pas s'adresser directement au maître? Il se pourrait donc que leur réaction négative soit motivée par ces considérations. Mais ce sont pures spéculations de ma part. Je ne peux rien prouver; c'est une impression que j'ai. Ostensiblement, la raison qui est donnée est la suivante: «Nous ne pouvons pas négocier avec vous, parce que nous mettons tous nos efforts dans le cycle Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.» J'ai rétorqué: «Oui, mais vous amorcez des négociations en vue de conclure un accord de libre-échange avec le Chili». Il a dit: «C'est différent. Nous y pensons, mais nous ne pouvons pas le faire avec le Canada. Merci.»

Autrement dit, on m'a envoyé sur les roses, et je suis parti un peu abasourdi de ma témérité pour avoir seulement osé poser la question.

Senator Setlakwe: You have said that rather than talk to Brussels, Canada should talk on a nation-to-nation basis. Is there any chance of ever doing something positive in that respect?

Mr. MacLaren: I should not take more of the committee's time on this subject, although it remains dear to my heart.

Our failure to induce the commission in Brussels to take seriously the Prime Minister's repeated proposals for a free trade agreement either transatlantically between NAFTA and the EU or, failing that, between Canada and the EU meant that we should go to the 15 member states individually, among whom we have friends — the northern tier is notably liberal — and seek their individual help in convincing the commission in Brussels, which is, presumably, the agent of the member states, to take a more positive approach to free trade with Canada.

I am not privy to the response, if any, from member states, other than what I have understood in informal ways, but I believe that approach has been made. Whether with sufficient vigour or determination, I am no judge. However, I do not know that we need to concede defeat merely on the basis of one effort to involve the 15 member states.

After all, when Prime Minister Mulroney sought free trade with the United States, there were many in the corridors of power in Washington who were opposed or indifferent. It took a great deal of resolution on the part of the Government of Canada of the day to induce the United States to engage in that negotiation. If we showed a fraction of that determination in the case of Europe, I think we could make real progress.

Senator Graham: When Mr. MacLaren talks about the flea in the ear after he was leaving Brussels, do you suppose there was a bug planted in Brussels by the United States?

Mr. MacLaren: No, I do not think so. I do know that the United States itself has had, whether it does currently or not, reservations for a variety of reasons about transatlantic free trade. I would not think that the United States would take any position on Canada-EU free trade. It is possible, I suppose, but I would not think so. The United States not having had fast-track authority to negotiate free trade with Chile as a fourth member of NAFTA, I told the Americans, Mickey Kantor, the U.S. Trade Representative of the day, that we would do so bilaterally. He shrugged his shoulders and said, "That is your affair." I would think that same attitude would prevail with regard to your question.

Le sénateur Setlakwe: Vous avez dit que plutôt que de s'adresser à Bruxelles, le Canada devrait amorcer des pourparlers avec chaque pays pris séparément. Y a-t-il la moindre chance que quelque chose de positif advienne de ces discussions?

M. MacLaren: Je m'en voudrais de prendre plus de temps du comité sur le sujet, même s'il me tient beaucoup à coeur.

Notre échec à convaincre la commission européenne à Bruxelles du sérieux des propositions réitérées par le premier ministre en vue de conclure un accord de libre-échange soit transatlantique, soit entre l'ALENA et l'UE ou à défaut, entre le Canada et l'UE, nous forçait à nous tourner vers chacun des 15 États, parmi lesquels nous avons des amis — les pays nordiques entre autres se caractérisent par leur libéralisme — et à tenter d'obtenir leur soutien individuel en vue de convaincre la commission à Bruxelles, qui est, à ce qu'il me semble, la représentante des États membres, d'adopter une approche plus réceptive à la conclusion d'un accord de libre-échange avec le Canada.

Je ne suis pas dans le secret des dieux, ou plutôt des États membres, mais d'après les commentaires officiels que j'ai entendus, je crois que ces démarches ont été faites. Est-ce qu'elles ont été menées avec la vigueur et la détermination voulues, je ne suis pas là pour en juger. Toutefois, je ne pense pas que nous devions nous compter pour battus simplement après avoir fait une vaine tentative en vue d'obtenir l'appui des 15 États membres.

Après tout, lorsque le premier ministre Mulroney a cherché à conclure l'accord de libre-échange avec les États-Unis, les allées du pouvoir à Washington étaient encombrées de nombreux opposants ou indifférents. Le gouvernement du Canada de l'époque avait dû déployer des trésors de détermination afin d'inciter les États-Unis à entreprendre ces négociations. Si nous pouvions déployer ne serait-ce qu'une fraction de cette détermination en face des Européens, je pense que nous pourrions faire avancer notre cause.

Le sénateur Graham: Lorsque M. MacLaren dit qu'on l'a envoyé sur les roses lorsqu'il a quitté Bruxelles, pensez-vous que les États-Unis étaient pour quelque chose dans l'attitude de la commission européenne?

M. MacLaren: Non, je ne le pense pas. J'ignore si les États-Unis eux-mêmes entretenaient ou s'ils entretiennent toujours aujourd'hui des réserves pour un éventail de raisons à l'égard d'un libre-échange transatlantique. Je ne pense pas que les États-Unis adopteraient une position quelconque en ce qui concerne l'établissement d'un libre-échange entre le Canada et l'UE. C'est du domaine du possible, je suppose, mais je ne pense pas. Les États-Unis ne disposant pas du pouvoir en vertu de la procédure accélérée pour négocier un accord de libre-échange avec le Chili à titre de quatrième membre de l'ALENA, j'ai dit aux Américains, et plus précisément à Mickey Kantor, le représentant du commerce extérieur de l'époque, que nous avions l'intention de procéder bilatéralement. Il a haussé les épaules et il a dit: «Cela ne me regarde pas». Je suppose que la même attitude prévaudrait aujourd'hui en ce qui a trait à votre question.

The Chairman: I want to thank our witnesses on behalf of the committee. It has been an interesting meeting.

The committee adjourned.

OTTAWA, Wednesday, February 5, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:37 p.m. to examine and report on the Canada — United States of America trade relationship and on the Canada — Mexico trade relationship, and to consider a draft agenda.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Welcome to the committee. I would ask Mr. McAlpine to please proceed.

Mr. Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy Directorate, Agriculture and Agri-Food Canada: Honourable senators, it is a pleasure to be here and to speak about the Canada-U.S. trade relationship as it pertains to agriculture.

As honourable senators will be aware, the free trade agreement of 1989 and then the NAFTA means that we have had more than 10 years of free trade. The past 10 years has seen a significant growth in our bilateral agricultural trading relationship with the United States.

In 1988, just before the free trade agreement came into effect, our agri-food trade exports to the U.S. were valued at \$3.4 billion and our imports of U.S. agri-food products were valued at \$4 billion. Between 1988 and 2001, our exports have increased to \$16.6 billion — almost a 400 per cent increase. Our imports have grown to \$12.3 billion. As a result, we have become a significant net food exporter to the United States with a trade surplus in agriculture of \$4.3 billion.

We have become each other's most important agriculture and food export markets. In the last year, the United States sold more agricultural products to Canada than they did to Japan. This growth has also been accompanied by a growth in investment flows and an increasingly integrated situation with respect to many factors, including supply chains and other aspects of the economic situation.

Here are just some examples of the success stories I could mention. We now have in Canada a world-recognized wine industry despite predictions that our wine industry would disappear completely under free trade. We have a hugely successful greenhouse-tomato industry in Canada, with exports of \$275 million to the United States. This is a 70-fold increase since free trade.

Le président: Je tiens à remercier nos témoins au nom du comité. Ce fut une réunion intéressante.

La séance est levée.

OTTAWA, le mercredi 5 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 37 pour faire une étude et présenter un rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, et pour examiner un programme provisoire.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Soyez les bienvenus. Je prie M. McAlpine de faire son exposé.

M. Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international, Agriculture et Agroalimentaire Canada: Honorables sénateurs, c'est un plaisir d'être ici pour faire un exposé sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dans le domaine de l'agriculture.

Compte tenu de la signature de l'Accord de libre-échange (ALE) de 1989, puis de l'ALENA, nous entretenons des relations de libre-échange depuis plus de 10 ans. Au cours de cette période, nos relations commerciales bilatérales dans le secteur de l'agriculture avec les États-Unis ont pris beaucoup d'expansion.

En 1988, juste avant l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, nos exportations commerciales dans le secteur agroalimentaire vers les États-Unis étaient évaluées à 3,4 milliards de dollars et nos importations dans ce secteur, à 4 milliards de dollars. Entre 1988 et 2001, la valeur de nos exportations avait augmenté pour atteindre 16,6 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de près de 400 p. 100. Nos importations ont atteint 12,3 milliards de dollars. De ce fait, le Canada est devenu un exportateur net important de produits alimentaires vers les États-Unis, avec un excédent commercial de 4,3 milliards de dollars dans le secteur agricole.

Nous sommes maintenant devenus l'un pour l'autre le marché d'exportation le plus important en ce qui concerne les produits agricoles et alimentaires. Au cours des 12 derniers mois, les États-Unis ont vendu davantage de produits agricoles au Canada qu'au Japon. Cette croissance s'est accompagnée d'une croissance des flux d'investissement et d'une intégration économique accrue à bien des chapitres, notamment en ce qui concerne les chaînes d'approvisionnement et d'autres aspects de la situation économique.

Quelques exemples de réussite méritent d'être mentionnés. Bien que l'on ait prédit sa disparition complète à la suite de l'ALE, l'industrie vinicole canadienne a acquis ses lettres de noblesse à travers le monde. Le secteur canadien de la culture de la tomate en serre a connu un énorme succès et la valeur de ses exportations vers les États-Unis a atteint 275 millions de dollars et a donc été multipliée par 70 depuis l'entrée en vigueur de l'ALE.

In 1988, frozen french fry exports were slightly over \$27 million; last year, that figure was almost \$600 million. We have had a tenfold increase in confectionary products, with exports to the United States now exceeding \$1 billion per year.

Most of the trade that occurs does flow unimpeded, particularly with respect to value-added products. However, with respect to some other issues, we do face some irritations. In the U.S. hog and cattle industries, there has been a long history of concern about Canadian imports, a concern that has resulted in various trade actions from time to time. These are extensions of the kinds of complaints that existed in the mid-1980s, and they stem mostly from anxiety about ever-increasing imports from Canada.

Perhaps most noteworthy of the shift that has occurred in trade patterns as a result of the NAFTA is the flow of Canadian wheat to the United States. From the beginning, U.S. producers, particularly in North Dakota, have demonstrated difficulty in accepting the increased levels of wheat imports from Canada, and they have been attacking Canadian grain marketing practices ever since. At the present time, the Canadian Wheat Board and the Government of Canada are engaged in an U.S. countervailing duty and anti-dumping investigation. We also are involved in consultations with the United States under the World Trade Organization dispute settlement procedures, with the possibility of a panel looming.

All of this is to say that growth in our trade has been strong, but it is not without friction and challenge. One important development has been the heightened U.S. focus on security following the events of September 11. In relation to biosecurity in particular, Americans have an increasing concern about threats to their agricultural resources and food supply. Mr. Haddow may want to speak more about that.

We have had a successful process under the Ridge-Manley initiative with respect to smart borders. However, there is a separate piece of legislation in effect, the U.S. Bioterrorism Act of 2002, which is posing a serious threat to trade in agriculture and agri-food products. This is significant from the perspective that we have 130 land border crossing points with the United States. Thousands of trucks cross the borders in both directions every day and much of that trade occurs on a just-in-time basis.

In terms of farm policy, our preoccupations recently have centred on the U.S. farm bill, which took effect last summer. Much to our dismay, and the dismay of many other countries, the U.S. legislation has locked in high levels of agricultural subsidies. In fact, subsidies that previously were being delivered in an ad hoc way are now locked in for the next six years.

En 1988, la valeur des exportations de frites congelées s'élevait à un peu plus de 27 millions de dollars; l'année dernière, elle a atteint un sommet de près de 600 millions de dollars. La valeur des exportations de produits de confiserie vers les États-Unis a décuplé et dépasse maintenant le milliard de dollars.

Si la plupart des échanges commerciaux se font sans entrave, particulièrement en ce qui concerne les produits à valeur ajoutée, ces taux de croissance ont suscité une certaine irritation. Les producteurs américains de porc et de bétail sont préoccupés depuis des années au sujet des importations canadiennes et prennent ponctuellement divers recours commerciaux. C'est un prolongement des plaintes portées vers le milieu des années 80, dues principalement à l'inquiétude suscitée par une croissance constante des importations du Canada.

Le cas le plus typique du changement survenu dans la structure des échanges commerciaux à la suite de l'ALENA est le mouvement du blé canadien vers les États-Unis. Dès le début, les producteurs canadiens, particulièrement ceux du Dakota du Nord, ont manifesté une certaine réticence à accepter les niveaux croissants des importations de blé canadien et ne cessent depuis lors de lancer des attaques contre les pratiques canadiennes de commercialisation des céréales. D'ailleurs, la Commission canadienne du blé et le gouvernement du Canada font actuellement l'objet de mesures américaines d'imposition de droits compensatoires et d'enquêtes antidumping. Nous participons en outre à des consultations avec les États-Unis dans le contexte des procédures de règlement des différends de l'Organisation mondiale du commerce qui pourraient aboutir à la création d'un Groupe spécial.

Ces divers exemples ont pour but de démontrer que la croissance de nos échanges commerciaux a été vigoureuse mais qu'elle ne s'est pas faite sans frictions ni difficultés. Un facteur important a été l'accent particulier mis sur la sécurité aux États-Unis à la suite des attentats du 11 septembre. Dans le contexte de la biosécurité en particulier, les Américains sont de plus en plus préoccupés par les menaces qui pèsent sur leurs ressources agricoles et leurs sources d'approvisionnement en vivres. M. Haddow voudra peut-être donner des informations plus précises à ce sujet.

Un processus efficace a été mis en place dans le cadre de l'initiative Ridge-Manley en ce qui concerne les frontières intelligentes. Cependant, une loi américaine, la Bioterrorism Act de 2002, fait peser une lourde menace sur le commerce des produits agricoles et agroalimentaires. Elle aura des incidences considérables étant donné les 130 points de passage frontalier actuels. Le nombre de passages quotidiens de camions se chiffre par milliers et la plupart des échanges dans ce secteur sont fondés sur le principe de la livraison «juste à temps».

En ce qui concerne la politique agricole, nos préoccupations récentes ont été centrées sur le U.S. Farm Bill, qui est entré en vigueur l'été dernier. À notre grande consternation et à celle de nombreux autres pays, cette loi américaine a donné un statut officiel à des subventions agricoles d'un niveau élevé. En fait, ces subventions, qui étaient accordées sur une base ponctuelle, sont confirmées pour les six prochaines années.

Our concerns about the farm bill relate to its potential to seriously distort the terms of competition in international markets and the unhelpful signal it sends to the WTO negotiations on agriculture.

In the past few months, the drought-induced higher levels of prices for many commodities have helped to mitigate the effects of the bill. For example, higher prices mean that payments under loan programs have been lower than they otherwise would have been; however, the threat to the long-term stability of global agricultural trade remains.

One of the key elements of the farm bill that is of concern to us is the provision related to country-of-origin labelling for various products. At present, this measure is voluntary, but it will become mandatory in September 2004 unless the legislation is modified. This has the potential to seriously impact our trade in commodities like beef, pork, fruits and vegetables, and fresh fish. We are continuing to work closely with the agricultural industry in Canada, with trade groups and the provinces in an effort to have this legislation overturned.

In terms of where we are headed, I can say that the agriculture policy framework that will be implemented in the new fiscal year has moved our sector in Canada away from trade-distorting subsidies and crisis management. It gives us a basis to encourage the U.S. to think seriously about alternative ways to help their sector.

As part of our agriculture policy framework, we have taken on an active advocacy campaign. We are aggressively promoting our interests with respect to market access and trades in the United States in agriculture by trying to influence U.S. legislators and industry groups to understand the benefits of North American market integration.

We also are committed to market development in the United States, with new resources being applied to more strongly brand Canada and Canadian agricultural products. As part of that initiative, we have a new mandate for seafood promotion and will be creating a new seafood specialist position at our consulate in Boston.

We continue to work effectively with the United States in various consultative forums. We have a successful mechanism, called the Canada-U.S. Consultative Committee on Agriculture, which meets every six months to deal with a range of agri-food trade issues. In addition to meeting at the deputy minister level, we have an active engagement between the provinces and U.S. states on agricultural trade issues. We also have many bilateral industry working groups in sectors like potatoes and tomatoes, and these are proving to be very effective in sharing information.

Nos préoccupations au sujet de cette loi sont liées aux risques qu'elle comporte de fausser de façon marquée la concurrence sur les marchés internationaux et le signal négatif qu'elle transmet en ce qui concerne les négociations de l'OMC sur l'agriculture.

Au cours des derniers mois, la hausse des prix de nombreux produits due à la sécheresse a contribué à atténuer les incidences de cette loi. Par exemple, cette hausse des prix a entraîné une diminution du montant des paiements dans le cadre des programmes de prêts; la menace pour la stabilité à long terme du commerce mondial des produits agricoles subsiste toutefois.

Un des éléments du farm bill qui nous préoccupe tout particulièrement est la disposition relative à l'étiquetage du pays d'origine en ce qui concerne divers produits. Cette mesure est actuellement appliquée sur une base volontaire, mais elle deviendra obligatoire en septembre 2004, à moins que la loi ne soit modifiée. Cette disposition pourrait avoir de graves conséquences sur le commerce de certaines denrées comme le boeuf, le porc, les fruits et les légumes, et le poisson frais. Nous tentons de faire abroger cette loi en étroite collaboration avec le secteur agricole canadien, divers groupes consultatifs commerciaux et les provinces.

En ce qui concerne l'avenir, je mentionnerai que le cadre stratégique pour l'agriculture qui sera mis en oeuvre au cours du prochain exercice fait prendre des distances à notre secteur à l'égard des subventions qui faussent le commerce et de la gestion des crises. Il constitue pour nous une base sur laquelle nous pouvons nous appuyer pour encourager les États-Unis à envisager sérieusement d'autres approches pour soutenir leur secteur agricole.

En vertu de ce cadre stratégique, nous avons entrepris une campagne active. Nous faisons la promotion active de nos intérêts en ce qui concerne l'accès aux marchés et aux échanges commerciaux avec les États-Unis dans le secteur agricole, dans le but d'inciter les législateurs et les groupements agricoles américains à prendre conscience des avantages de l'intégration du marché nord-américain.

Nous mettons également l'accent sur le développement des marchés aux États-Unis, en mobilisant des ressources pour établir davantage notre image de marque et faire connaître les produits agricoles canadiens. Dans le cadre de cette initiative, nous avons établi un nouveau mandat portant sur la promotion du poisson et des fruits de mer, notamment par la création d'un nouveau poste de spécialiste dans ce secteur à notre consulat de Boston.

Nous poursuivrons activement nos efforts de collaboration avec les États-Unis dans diverses tribunes consultatives. Un mécanisme efficace, appelé Comité consultatif canado-américain sur l'agriculture, a été mis en place; ce comité se réunit tous les six mois pour examiner diverses questions liées au commerce des produits agroalimentaires. Outre la réunion au niveau des sous-ministres, un mécanisme de consultation entre les provinces canadiennes et les États américains a été mis en place dans ce secteur. De nombreux groupes de travail sectoriels (notamment dans le secteur de la pomme de terre et de la tomate) s'avèrent très efficaces en ce qui concerne l'échange d'information.

Mr. Chairman, those are my comments on the U.S. I can now give a few comments about our trade with Mexico.

[Translation]

As far as the relationship with Mexico is concerned, the growth in agricultural trade between Canada and Mexico has also been impressive during the ten-year period since the coming into force of NAFTA, in 1994. Canadian exports to Mexico experienced an exponential growth since the signing of NAFTA.

In 1993, Canadian food exports to Mexico were estimated at \$237 million. In 2001, exports increased to \$948 million.

Mexican farmers benefited from an improvement in trade with Canada. Last year, our imports were valued at \$441 million.

There is still a lot to be done to increase our exports to Mexico. On January 1, 2003, Mexico eliminated tariffs on most agricultural products.

Among the Canadian goods under tariffs or tariff quotas in 2002 which have now duty-free access to the Mexican market, are pork, potatoes, apples, barley, wheat, oilseeds and confectionary products.

While benefiting a lot from the increase in agriculture trade exports to the U.S. and the Canadian markets, Mexican producers put a lot of pressure on their government to counter the elimination of tariffs under NAFTA, which came into effect on January 1.

Last week, demonstrations were held by Mexican farmers to show their opposition to the elimination of protection. In order to appease the producers and to mitigate the effects of lower Mexican tariffs, President Fox introduced last November a set of financing measures for agricultural products dubbed "agricultural armour," which is in fact a Mexican "farm bill." This is a program of measures aimed at increasing the productivity and the competitiveness of the Mexican agricultural industry.

The total budget for this subsidy program is valued at U.S. \$11 billion and is 21 per cent higher than the budget which was ratified for farm support and rural development in 2002.

Considering the fact that only the budget for the "agricultural armour" has been approved up to now and that all its components have not yet been developed, we are making an analysis in order to have a good understanding of its impact.

Monsieur le président, ce sont là les commentaires que j'avais à faire en ce qui concerne nos relations avec les États-Unis. Je voudrais maintenant faire quelques commentaires au sujet de nos échanges commerciaux avec le Mexique.

[Français]

Concernant la relation avec le Mexique, la croissance des échanges agricoles entre le Canada et le Mexique a également été impressionnante au cours de la période de dix ans qui s'est écoulée depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA en 1994. Les exportations canadiennes vers le Mexique ont connu une croissance exponentielle depuis la signature de l'ALENA.

En 1993, les exportations canadiennes de produits alimentaires vers le Mexique étaient, selon les estimations, de 237 millions de dollars. En 2001, les exportations sont passées à 948 millions de dollars.

Les agriculteurs mexicains ont bénéficié d'une amélioration du commerce avec le Canada. L'année dernière, nous avons importé des produits d'une valeur de 441 millions de dollars.

Il y a encore beaucoup à faire pour accroître nos exportations vers le Mexique. Le 1^{er} janvier 2003, le Mexique a éliminé ses droits de douane pour la plupart des produits agricoles.

Parmi les produits canadiens visés par des droits de douane ou des contingents tarifaires en 2002 et qui bénéficient maintenant d'un accès en franchise au marché mexicain, il y a la viande de porc, les pommes de terre, les pommes, l'orge, le blé, les oléagineux et les produits de confiserie.

Bien que recueillant des avantages importants de l'augmentation des exportations de produits agricoles vers les marchés des États-Unis et du Canada, les producteurs mexicains ont exercé des pressions considérables sur leur gouvernement afin de contrer l'élimination des droits de douane dans le cadre de l'ALENA, lequel est entré en vigueur le 1^{er} janvier.

La fin de semaine dernière, il y avait des manifestations des agriculteurs mexicains pour démontrer leur mécontentement au sujet de l'élimination de la protection. Dans le but d'apaiser les producteurs et d'atténuer les effets de la réduction des droits de douane du Mexique, le président Fox a présenté en novembre dernier un ensemble de mesures de financement des produits agricoles sous le titre de «blindage agricole», en fait, c'est un «farm bill» mexicain. C'est un programme de mesures qui va essayer de relever la productivité et la compétitivité du secteur agricole mexicain.

Le budget total pour ce programme de subsides a une valeur de 11 milliards de dollars américains et ce budget est supérieur de 21 p. 100 à celui qui a été entériné à des fins de soutien agricole et de développement rural en 2002.

Compte tenu du fait que seulement le budget de «blindage agricole» a été approuvé à ce jour et que toutes ces composantes n'ont pas été mises au point, nous faisons une analyse pour bien en comprendre l'impact.

In spite of the growth of our agriculture trade exports, Canada is still faced with a recurrent litany of regulatory and technical barriers at the Mexican border. An important and successful initiative supported by the provinces is the positioning of a customs representative who is able to help Canadian exporters on the ground to solve problems at the Mexican-U.S. border.

We will continue to develop jointly a better consultative framework and authorities enabling the development of a more productive and more collaborative relationship in that sector. Last year, Minister Vanciel signed a cooperation agreement on agriculture with his Mexican counterpart, Secretary Usabiaga, in January 2002.

The volume of agriculture trade is increasing considerably and therefore, the good functioning of our respective regulatory systems and their impact on the movement of goods is of prime importance. I would like to invite committee members to submit their questions. My colleague, Mr. Haddow, will answer your questions relating to health and plant health.

[English]

The Chairman: I wish to ask one brief question. I suppose with the Mexican agricultural interchange that the Mexicans would generally produce products that are different from the products that we produce. They have a big problem with maize and rice; as such do we export maize and rice to Mexico? Would the major controversy not be between Mexican fruits and vegetables and, in particular, Californian fruits and vegetables? I do not know.

During World War II, the Americans passed public law 43 and subsidized wheat exports to Mexico, thereby blasting Mexican wheat production. Are our exports to Mexico primarily grain?

Mr. McAlpine: Yes, that is correct.

The Chairman: They do not produce that much wheat; is that correct?

Mr. McAlpine: That is correct. Wheat and canola are important exports. We have increasingly valuable exports of pork and beef. In turn, Mexico is an important producer of those commodities, but not nearly to the extent that we are. They still have issues with respect to animal health and competitiveness.

In terms of imports, there is a complementarity to some degree because of their production of fresh fruits and vegetables — during winter months we import many of those products into Canada.

Senator Graham: Since free trade, it was mentioned that the United States and Canada have become, to use your words, one another's most important food exporters. What was the situation

Malgré la croissance de nos exportations de produits agricoles, le Canada demeure confronté à une litane récurrente d'entraves réglementaires et techniques à la frontière mexicaine. Une initiative importante et fructueuse soutenue par les provinces a résidé dans la mise en place d'un représentant en matière de dédouanement en mesure d'aider sur place les exportateurs canadiens afin de régler les problèmes à la frontière entre le Mexique et les États-Unis.

Nous continuerons d'élaborer conjointement un meilleur cadre consultatif et des instances qui se prêtent à l'édification de relations plus productives et reposant davantage sur la collaboration dans ce secteur. L'an passé le ministre Vanciel a signé un accord de coopération en matière agricole avec son homologue mexicain, le secrétaire Usabiaga en janvier 2002.

Le volume du commerce de produits agricoles est considérablement en croissance et de ce fait, l'efficacité de fonctionnement de nos contextes réglementaires respectifs et leurs incidences sur le mouvement des biens revêt une importance prééminente. J'aimerais inviter les membres du comité à soumettre des questions. Mon collègue, M. Haddow, vous répondra sur les questions impliquant le sanitaire et le phytosanitaire.

[Traduction]

Le président: Je voudrais poser une petite question. Je présume que, en raison des échanges commerciaux de produits agricoles avec le Mexique, les Mexicains produisent généralement des produits différents des nôtres. Ils ont un gros problème d'approvisionnement en maïs et en riz. Exportons-nous du maïs et du riz au Mexique? Le principal sujet de controverse ne serait-il pas lié aux fruits et légumes mexicains et aux fruits et légumes californiens? Je me le demande.

Au cours de la Seconde Guerre mondiale, les Américains ont adopté la loi 43 et subventionné les exportations de blé vers le Mexique, torpillant ainsi la production mexicaine de blé. Nos exportations vers le Mexique dans ce secteur sont-elles principalement axées sur les céréales?

M. McAlpine: Oui.

Le président: On n'y produit pas beaucoup de blé, si je ne me trompe.

M. McAlpine: C'est bien cela. Le Mexique importe beaucoup de blé et de colza canola. La valeur de nos exportations de viande de porc et de boeuf augmente également. En fait, le Mexique est un gros producteur de porc et de boeuf mais il n'a pas encore atteint notre niveau. Les producteurs mexicains sont encore aux prises avec des difficultés liées à la santé des animaux et la compétitivité.

Nos importations sont dans une certaine mesure complémentaires, étant donné que le Mexique est un producteur important de fruits et de légumes frais; nous en importons de grandes quantités au Canada en hiver.

Le sénateur Graham: Vous avez mentionné que, depuis la mise en place de l'ALE, les États-Unis et le Canada étaient devenus l'un pour l'autre les principaux exportateurs de produits

prior to the implementation of the free trade agreement on a comparative basis? You say that since the free trade agreement, we have become one another's most important food exporters. Who were our most important customers or partners, if you will, prior to that?

Mr. McAlpine: I do not have the figures in front of me. I can say with almost complete certainty that the U.S. was, prior to free trade, still our most important agri-food export market. In terms of our importance to the U.S. as an export destination, I am quite sure it was much less. Japan has had the leading role for some time. However, we can certainly provide the committee with that information.

Senator Graham: I am wondering why you said that since free trade we have become one another's most important food exporters.

The Chairman: Did free trade affect this, is Senator Graham's question.

Mr. McAlpine: In terms of our importance to the United States, we are now ahead of Japan as an export destination for U.S. agriculture and agri-food products. In the reverse situation, the U.S. was always the most important, but it has become more important. There is no question. I believe that 67 per cent of our total agricultural exports go to the United States, a much higher degree of dependence on that market than we had prior to free trade.

Senator Graham: It would be helpful if you would provide those figures to the committee. It is important to fully understand the impact of the free trade agreement.

In your list of commodities that where we have increased exports, you spoke about what would be termed dramatic increases in the sale, for instance, of French fries — I presume McCain, principally. You spoke about wheat, beef, pork, fruits and so on. I do not believe you mentioned potatoes. As an Atlantic Canadian, we have expressed concerns in our part of the country about the difficulties that Prince Edward Island potato growers and exporters have had.

I should like you to comment on that, and address whether we have overcome those difficulties. Are those difficulties bound to crop up from time to time, as more of an irritant, I believe, than a real problem?

Mr. McAlpine: Potatoes have certainly become an increasingly important commodity both from the perspective of the export of Canadian potatoes into the United States and the import of American potatoes into Canada. As you say, there have been various difficulties over the years with respect to disease situations, which result in trade problems.

The same is true with Mexico, where we have had our access to the Mexican market compromised by disputes related to technical barriers.

alimentaires. Quelle était la situation avant la mise en oeuvre de cet accord? Vous avez mentionné que, depuis l'entrée en vigueur de cet accord, nous étions devenus l'un pour l'autre les principaux exportateurs de produits alimentaires. Quels étaient nos principaux clients ou partenaires avant cela?

M. McAlpine: Je n'ai pas les chiffres correspondants sous les yeux. J'ai toutefois la quasi-certitude qu'avant la mise en place de cet accord, les États-Unis étaient déjà notre principal marché d'exportation dans le secteur agroalimentaire. Je suis toutefois certain que nous étions un marché d'exportation beaucoup moins important pour les États-Unis. Pendant des années, le Japon a été son principal marché d'exportation. Nous pourrions toutefois vous communiquer cette information plus tard.

Le sénateur Graham: Je me demande pourquoi vous avez mentionné que nous étions devenus l'un pour l'autre les principaux marchés d'exportation.

Le président: En fait, le sénateur Graham voudrait savoir si l'ALE a eu des incidences à cet égard.

M. McAlpine: Nous sommes devenus pour les États-Unis un marché d'exportation plus important que le Japon en ce qui concerne les produits agricoles et agroalimentaires américains. Les États-Unis ont toujours constitué un marché d'exportation très important en ce qui nous concerne, mais il est indéniable qu'ils le soient devenus encore davantage. Je pense que la valeur de nos exportations dans ce secteur vers les États-Unis représente 67 p. 100 de la valeur totale de nos exportations agricoles, soit un degré de dépendance beaucoup plus élevé à l'égard de ce marché qu'avant la mise en place de l'ALE.

Le sénateur Graham: Il serait utile que vous nous communiquiez ces chiffres. Il est important d'être pleinement conscients des incidences de l'Accord de libre-échange.

Parmi les denrées pour lesquelles vous avez signalé un accroissement considérable des exportations canadiennes, vous avez mentionné les frites, et je présume qu'il s'agit principalement de celles produites par la société McCain. Vous avez également mentionné le blé, le boeuf, le porc, les fruits et divers autres produits, mais pas les pommes de terre. Dans la région de l'Atlantique, nous sommes préoccupés par les difficultés des cultivateurs et des exportateurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard.

J'aimerais que vous fassiez des commentaires à ce sujet et que vous signaliez si nous avons vaincu ces difficultés. Des difficultés semblables surviendront-elles à nouveau de temps à autre et constituent-elles davantage un irritant qu'un problème grave?

M. McAlpine: Le volume des exportations de pommes de terre canadiennes aux États-Unis et des importations de pommes de terre américaines au Canada augmente de plus en plus. Certaines difficultés liées à des maladies ont surgi au cours des dernières années et ont entraîné des problèmes commerciaux.

Nous avons des difficultés analogues avec le Mexique; notre accès au marché mexicain a été compromis par des différends liés à des obstacles techniques.

Mr. Haddow might speak more about how we are attempting to resolve those technical problems from a regulatory perspective.

Mr. Paul Haddow, Executive Director, International Affairs, Canadian Food Inspection Agency: Honourable senators, in answering this question, we must take into consideration the impact of free trade on potato growers, per se. If we are exporting a whole lot more French fries to the United States, then they are selling a whole lot more French fries domestically, at least. There are increased sales domestically.

As of the latest statistics, sale of potatoes to Mexico represents \$2.3 million. That may not sound like much, but it started off from essentially zero.

It has been a difficult area, in part because the whole regulation in the phytosanitary area is a complicated one. Mexico, as do we, has obligations to do it on a scientific basis. Their system is under a lot of pressure because of liberalization under NAFTA. More foreign agricultural products are showing up, and their regulatory system is under some pressure to find ways to keep stuff out. We find that our relation with our regulatory counterparts in Mexico, not only in potato areas, but also other areas, is a high-maintenance relationship. We are vigilant in ensuring that when they do put measures in place they are based in science. We have noticed an increase in the attempts by Mexican authorities to put purportedly regulatory measures in place for scientific reasons, which at the end of the day were not all that scientific. We spend a considerable amount of time managing Mexican files.

Senator Graham: Either I am not explaining myself properly, or I am missing the point. On a couple of occasions in the last two years, when Prince Edward Island potato growers have been marketing their product in the United States, they have been virtually met at the border on a couple of occasions and those shipments have been turned back. Can we anticipate that on an annual basis, or are we dealing with it in such a way that it will, I would hope, not occur again? Prince Edward Island potato growers would argue that their product is clean and good, as we all know it in Canada to be; in fact, their product is as good as any other, if not the best in the world. However, the potato producers believe they are being hard done by by our trading partners in the United States.

Mr. Haddow: With respect to the case of potato wart a few years ago, there was an instance of this being found in a certain part of a certain field. It was a politically charged dispute, and one that could not have happened at a worse time, in the sense of it happening during both a Canadian and an American election. I think our friends in the United States in the potato industry

M. Haddow pourrait peut-être donner des informations supplémentaires sur les mesures réglementaires qui sont prises pour tenter de régler ces problèmes techniques.

M. Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales, Agence canadienne d'inspection des aliments: Honorables sénateurs, il est nécessaire à ce propos de tenir compte des répercussions qu'a eu le libre-échange sur les producteurs de pommes de terre. Si nous exportons de beaucoup plus grosses quantités de frites aux États-Unis, c'est que les ventes de ce produit dans ce pays ont considérablement augmenté.

D'après les chiffres les plus récents, les ventes de pommes de terre au Mexique sont évaluées à 2,3 millions de dollars. Ce n'est peut-être pas énorme à première vue, mais les ventes dans ce secteur étaient pour ainsi dire inexistantes.

C'est un secteur où des difficultés se posent, difficultés qui sont notamment attribuables à la complexité des règlements phytosanitaires. Comme nous, le Mexique se trouve dans l'obligation de s'appuyer sur des données scientifiques. Le système mexicain est soumis à de nombreuses pressions à cause de la libéralisation des échanges dans le contexte de l'ALENA. Le Mexique importe davantage de produits agricoles étrangers et son système réglementaire est soumis à diverses pressions ayant pour but d'interdire l'importation de certains produits. Les relations que nous entretenons avec nos homologues mexicains en matière de réglementation, non seulement dans le secteur de la pomme de terre mais dans d'autres secteurs, sont des relations qui doivent être suivies de près. Nous devons faire preuve de vigilance pour nous assurer que les mesures réglementaires mises en place par les Mexicains sont fondées sur des données scientifiques. Nous avons constaté que les autorités mexicaines ont de plus en plus tendance à mettre en place certaines mesures prétendument justifiées par des données scientifiques qui s'avèrent en fin de compte dénuées de tout fondement scientifique. Nous avons consacré beaucoup de temps à la gestion des dossiers mexicains.

Le sénateur Graham: Ou je ne m'explique pas bien, ou je n'ai rien compris. À deux ou trois reprises au cours des deux dernières années, les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard ont été littéralement attendus à la frontière américaine et les chargements ont été refoulés. Peut-on prévoir que de tels incidents se produiront tous les ans ou fait-on le nécessaire pour qu'ils ne se reproduisent plus? Les producteurs de pommes de terre de l'Île-du-Prince-Édouard affirment que leur produit est sain et de bonne qualité, comme ont d'ailleurs pu le constater les Canadiens. En fait, leur produit est d'aussi bonne qualité que ceux des autres producteurs, voire le meilleur à l'échelle mondiale. Ils pensent toutefois que nos partenaires commerciaux américains leur font la vie dure.

M. Haddow: En ce qui concerne l'affaire de la gale verruqueuse de la pomme de terre qui remonte à quelques années, cette maladie était cantonnée à une zone restreinte d'un champ. L'incident a été hautement politisé et il n'aurait pas pu éclater à pire moment étant donné qu'on était en pleine période électorale au Canada et aux États-Unis. Les producteurs de pommes de

strove to take full advantage of the situation in the run-up to the U.S. election. Many people say that it was an instance where NAFTA did not work.

To look on the positive side, given that it happened in P.E.I. and Maine, two parts of the world where potatoes are very important, it happened at a time of election in both countries and during a change of administration in the United States. When we did try to engage them, they were in the midst of a ministerial change. As well, in the U.S., with a changing government, a lot of officials change. You could not get from the biologist to the deputy minister, because there was no one in between.

That issue was solved. At the agency, we took 12,000 samples, in order to convince the American scientists that it was a very localized problem. We did satisfy them. We do not expect that to occur on a normal basis. We do not think P.E.I. potato farmers should fear a recurrence.

Senator Graham: This question is for information that can be provided at a future date. You talked about, in reference to Mexico, the increase in imports from Mexico since the implementation of the free trade agreement, but you did not give us a figure of what they had been before implementation of the agreement. Mr. McAlpine, those figures would be very useful.

Mr. McAlpine: In 1993, our imports of agriculture and food products from Mexico were \$175.5 million. In 2001, they were \$441.9 million.

Senator Graham: The useful figures I am asking for would be those, for instance, in 1988 or 1986.

Mr. McAlpine: We can provide them.

Senator Di Nino: As a follow-up question to that of my colleague on the Prince Edward Island potato situation, Mr. Haddow, I believe you said that you did 12,000 tests to satisfy the Americans that this was a very localized problem, not an across-the-province program; is that correct?

Mr. Haddow: Correct.

Senator Di Nino: Did they accept those tests at face value, or did they conduct their own testing?

Mr. Haddow: They may have done an audit of our sampling technique, but they essentially accepted our tests at face value. The relationship between our plant health regulators and our American counterparts is good.

terre américains ont voulu exploiter la situation à fond au cours de la période précédant la date des élections dans leur pays. D'après de nombreux observateurs, c'était un constat d'échec en ce qui concerne l'ALENA.

La maladie a touché l'Île-du-Prince-Édouard et le Maine, deux régions où la culture de la pomme de terre occupe une place très importante et ce, au cours d'une période électorale dans les deux pays, et pendant un changement d'administration aux États-Unis. Lorsque nous avons tenté de régler le problème avec les autorités américaines, c'était en pleine période de changement ministériel. En outre, le changement de gouvernement aux États-Unis a entraîné le déplacement de nombreux fonctionnaires. On ne pouvait pas établir un contact avec le sous-ministre par l'intermédiaire du biologiste parce qu'il n'y avait plus d'intermédiaire.

La question a finalement été réglée. Notre agence a prélevé 12 000 échantillons afin de convaincre les scientifiques américains qu'il s'agissait d'un problème très localisé. Nous les avons convaincus. Nous ne pensons pas que ce type d'incident se reproduise régulièrement. Nous pensons que les producteurs de l'Île-du-Prince-Édouard n'ont pas à le craindre.

Le sénateur Graham: Cette question concerne des renseignements qui pourront être communiqués à une date ultérieure. Vous avez mentionné un accroissement des importations du Mexique depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, mais vous n'avez pas cité de chiffres à propos de la valeur des importations avant cette date. Ces chiffres seraient très utiles, monsieur McAlpine.

M. McAlpine: En 1993, la valeur de nos importations de produits agroalimentaires du Mexique s'élevait à 175,5 millions de dollars. En 2001, elle atteignait 441,9 millions de dollars.

Le sénateur Graham: Les chiffres qui m'auraient intéressé sont ceux qui concernent par exemple l'année 1988, ou l'année 1986.

M. McAlpine: Nous pourrions les communiquer.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Haddow, je voudrais vous poser une question qui se greffe à celle que mon collègue de l'Île-du-Prince-Édouard a posée au sujet de la pomme de terre. N'avez-vous pas mentionné que vous aviez prélevé 12 000 échantillons pour convaincre les Américains que ce problème était très localisé et qu'il ne touchait pas toute la province?

M. Haddow: C'est bien cela.

Le sénateur Di Nino: Les Américains ont-ils accepté les résultats de ces tests d'emblée ou ont-ils effectué eux-mêmes des tests?

M. Haddow: Ils ont peut-être fait une vérification de notre technique d'échantillonnage, mais ils ont essentiellement accepté les résultats de nos tests. Les relations entre les responsables de la réglementation phytosanitaire et leurs homologues américains sont excellentes.

Senator Di Nino: Is it normal to accept tests at face value? Are the standards for testing similar or equal? Do we trust each other?

Mr. Haddow: There are a lot of questions in there. In the case of potato wart, we asked them what it would take to convince them that this was an extremely localized problem at the corner of one field.

Of course, they were under a lot of political pressure to drag this thing out. As I recall, potato prices at the time were very low, and people were looking for any excuse to move potatoes. We wanted to deal with it on a scientific basis, and they eventually agreed and as such provided our sampling plan. We said this: If we were to take this many samples, according to this sampling plan, to meet these numbers with this tolerance and this standard deviation, would they be satisfied? The scientists went back a forth a bit, changed it a little here and there. People eventually agreed that it was a good sampling plan, at which time we got the samples and showed them the results.

Senator Di Nino: I am particularly interested in the situation through the lens of September 11, and Mr. McAlpine made some comments on that. I think you spoke of the new U.S. Bioterrorism Act as well as the issue of biosecurity. Obviously, through the prism of September 11, we will be seeing a number of changes. Where do you see the problem? Where do you think this committee should concentrate in our review of these issues over the next two or three months? Where should we be looking for answers or at least asking the right kinds of questions to be able to understand the issue better and possibly make some recommendations to the Government of Canada?

Mr. McAlpine: I will comment, then turn it to Mr. Haddow, who would understand it better from a regulatory perspective.

There is no question that the whole U.S. food sector, including the agriculture sector, is very much pre-occupied with bioterrorism issues, as well as, I would suggest, animal disease issues, in light of the foot-and-mouth circumstances and the BSE issue in Europe and the problems those have caused.

From an agricultural trade perspective, our major preoccupation at the moment is the U.S. Bioterrorism Act, especially in relation to the measures that would require prior notification of Canadian agriculture and food shipments to the United States — that is, prior to arrival at the border — as well as

Le sénateur Di Nino: Est-il normal d'accepter d'emblée les résultats de tests? Les normes américaines et les normes canadiennes en matière de tests sont-elles semblables ou équivalentes? Les Américains et les Canadiens se font-ils mutuellement confiance?

M. Haddow: Cela fait beaucoup de questions. En ce qui concerne la gale verruqueuse de la pomme de terre, nous avons demandé à nos homologues américains quelles preuves ils souhaiteraient que nous leur fournissions pour les convaincre que le problème était très localisé, cantonné à une zone restreinte d'un champ de pommes de terre.

De puissantes pressions politiques les incitaient à tarder à agir. Si j'ai bonne mémoire, les prix des pommes de terre étaient très bas et l'on invoquait n'importe quelle excuse. Nous voulions régler le problème sur des bases scientifiques et les Américains ont finalement accepté notre proposition telle que prévue dans notre plan d'échantillonnage. Nous leur avons demandé s'ils seraient convaincus si nous prélevions un nombre donné d'échantillons, selon un plan d'échantillonnage précis, pour produire des chiffres auxquels serait lié un niveau de tolérance et un écart-type donnés. Les scientifiques ont apporté quelques légères modifications à notre plan d'échantillonnage et ont reconnu que, tout compte fait, il s'agissait d'un excellent plan; nous avons donc prélevé les échantillons et avons communiqué les résultats aux scientifiques américains.

Le sénateur Di Nino: Je suis tout particulièrement intéressé par une analyse de la situation dans le contexte des événements du 11 septembre. M. McAlpine a d'ailleurs fait quelques commentaires à ce sujet. Je pense que vous avez mentionné la nouvelle U.S. Bioterrorism Act ainsi que la question de la biosécurité. De toute évidence, un certain nombre de changements surviendront à la suite de ces événements. À quel niveau pensez-vous qu'un problème pourrait se poser? Sur quels aspects pensez-vous que nous devrions insister dans le cadre de notre examen de ces questions au cours des deux ou trois prochains mois? Où conviendrait-il que nous cherchions des réponses ou, du moins, quelles seraient les questions pertinentes à poser pour avoir une meilleure compréhension du problème et faire éventuellement des recommandations au gouvernement du Canada?

M. McAlpine: Je ferai quelques commentaires puis je céderai la parole à M. Haddow, qui a une meilleure connaissance du problème sous l'angle de la réglementation.

Il est indéniable que le secteur alimentaire américain, y compris le secteur agricole, est très préoccupé par les menaces liées au bioterrorisme et, à mon avis, par celles liées aux épizooties, en raison des épidémies de fièvre aphteuse et d'encéphalopathie spongiforme des bovins en Europe, et des problèmes qu'elles ont engendrés.

Dans le contexte des échanges commerciaux dans le secteur agricole, notre préoccupation majeure à l'heure actuelle est liée à la U.S. Bioterrorism Act, et en particulier aux mesures qui exigeraient une notification préalable des livraisons canadiennes de produits agroalimentaires aux États-Unis — avant l'arrivée à

registration of Canadian food processing and manufacturing and storage facilities that might be involved in trade with the United States.

Senator Di Nino: Is that from a security standpoint?

Mr. McAlpine: Yes. They need to be able to identify or to know what food products are coming in and when. If there are concerns of potential contamination, they will be in a better position to target and to deploy resources to address those threats.

At the same time, there is successful cooperation under the Smart Borders initiative, and in the second phase of that there will be a discussion with respect to cooperation on issues related to bioterrorism. Perhaps I should turn to Mr. Haddow, who is more directly involved in some of those things.

Mr. Haddow: Senator, your question is quite pertinent. This is a very important issue. September 11 changed everything for many people. It is fair to say that what threatens the United States also threatens us. Almost before the Iraq situation, the U.S. was on a war footing in terms of bioterrorism and terrorism. They have had extensive reports done by their National Academy of Sciences on agricultural bioterrorism. It is a type of terrorism where an anthrax infection could be released and spread across a wide region and affect human health and lives and have economic implications. They are going through a very serious review of how they regulate.

For example, it cost the United Kingdom about £10 billion to come to grips with the foot-and-mouth problem. You would regulate against that in one way if it were an unintentional episode, but if it were intentional the way you would do it is different. Who would be involved in Canada? Would it be the RCMP or the CFIA? You have to search for answers to all these questions. Do you deal with it as an animal health disease or on a forensic basis? The United States is going through this, as are we.

Mr. McAlpine mentioned the Smart Border initiative co-chaired by Secretary Ridge and Deputy Prime Minister Manley. It is a very successful exercise. In the first stage, it focused on customs problems, having a Smart Border, computer passes and trucks. There was then a realization that unless you dealt with food safety issues, animal health issues and plant health issues, it did not matter what kind of computer card you had if these things were not in sync. That is not to say that we must have the same policies or same standards, but as you mentioned before, there must be that mutual confidence.

la frontière — ainsi que l'enregistrement des installations canadiennes de transformation, de production et de stockage de produits alimentaires qui pourrait intervenir dans les échanges commerciaux entre les deux pays.

Le sénateur Di Nino: Ces exigences sont-elles liées à la sécurité?

M. McAlpine: Oui. Les Américains veulent être en mesure de savoir quels produits alimentaires sont importés dans leur pays et à quelle date. En cas de risques de contamination, ils seraient en mesure de faire un ciblage et un déploiement plus judicieux des ressources nécessaires pour se prémunir.

En outre, une coopération très efficace a été instaurée dans le cadre de l'initiative des frontières intelligentes et, au cours de la deuxième étape de cette initiative, les discussions porteront notamment sur la coopération dans le contexte de la lutte au bioterrorisme. Je devrais peut-être céder la parole à M. Haddow, dont les activités sont plus étroitement liées à certains de ces domaines.

M. Haddow: Vous avez posé une question très pertinente, sénateur. C'est un sujet très important. Les attentats du 11 septembre ont provoqué un changement radical pour bien des gens. Les menaces qui pèsent sur les États-Unis nous concernent également. Avant même que la situation ne dégénère à ce point en ce qui concerne l'Irak, les États-Unis étaient sur un pied de guerre contre le bioterrorisme et le terrorisme. La National Academy of Sciences a été chargée de faire des rapports très fouillés sur le bioterrorisme agricole. C'est le type de terrorisme qui a permis de créer un foyer de maladie du charbon et de la propager à une vaste région, avec toutes les conséquences que cela peut avoir non seulement sur la santé et la vie humaines, mais aussi sur le plan économique. Les États-Unis font un examen très rigoureux de leur système de réglementation.

Le Royaume-Uni par exemple a dû déboursier environ 10 milliards de livres pour enrayer l'épidémie de fièvre aphteuse. La réglementation doit être différente selon qu'il s'agit d'un accident ou d'un acte volontaire. Quel organisme serait chargé d'intervenir au Canada? La GRC ou l'ACIA? Faut-il traiter cela comme une épizootie ou examiner le problème sous l'angle médico-légal? C'est le type de question qu'il est nécessaire de se poser. C'est ce que l'on fait actuellement aux États-Unis et au Canada.

M. McAlpine a mentionné l'initiative de la frontière intelligente coprésidée par le secrétaire Ridge et par le vice-premier ministre Manley. C'est un exercice très fructueux. La première étape de cette initiative est axée sur les problèmes de frontières, sur l'instauration d'une frontière intelligente, sur le relevé des passages par ordinateur et le mouvement des camions aux frontières. On s'est rendu compte qu'il était inutile d'établir des laissez-passer informatisés si on n'harmonisait pas les deux systèmes en ce qui concerne la salubrité des aliments, la santé des animaux et la santé des plantes. Il n'est pas indispensable pour autant d'établir des politiques ou des normes rigoureusement identiques mais, comme vous l'avez mentionné, il est indispensable de créer un climat de confiance réciproque.

We are working with our counterparts from Environment Canada, Health Canada and Agriculture Canada, as well as our counterparts in the States, to try to map out what needs to be done to ensure whatever regulatory cooperation is required to keep the border safe, but also smart and fast, recognizing, as Mr. McAlpine mentioned, the fact that there is a truck going across that border every two and one half seconds. The government has a plan, and I think it is an important issue that would warrant the attention of your committee.

The second issue that Mr. Alpine mentioned is the Bioterrorism Act in the United States, where they really are changing how the border will work. Every shipment must be pre-notified. That means something different in the case of imports from China, which arrive on a boat that takes a month to get here and where there is one boat a week. In our case, where there are 7,000 trucks a day, it has a totally different implication when it hits the ground.

We held a meeting yesterday with the officials from the Food and Drug Administration. We are teasing out what they are trying to do. We agree with having a safer and more secure border. We want to ensure that, in getting that, we do not unnecessarily disrupt two-way trade. These are issues that are ongoing on many fronts between Canada and the United States, and we think that it will be a priority over the next year or 18 months.

The Chairman: That is very interesting. We must pursue this.

Senator Mahovlich: You mentioned green tomatoes. I am from the North, where green tomatoes are unripened red tomatoes. Why the sudden popularity with green tomatoes? Are we selling them unripened red tomatoes?

Mr. McAlpine: I was referring to greenhouse tomatoes. These are produced throughout the year. They are shipped ripe. I am not talking about green tomatoes as such.

Senator Mahovlich: I am sorry, I thought you were selling them green tomatoes.

Mr. McAlpine: Sometimes the term is "under glass." They are greenhouse.

Senator Mahovlich: Greenhouse tomatoes, very well.

Has there been an increase in the use of trains for export, instead of trucks? Would not it be easier to export with trains, because of the difficulty in getting across the borders? Is there an increase in train usage?

Mr. McAlpine: Again, we could probably provide some figures that would illustrate how much traffic occurs via rail, road and so on. I think all modes of transportation have increased. By and large, the rail traffic occurs for movement of grains. Certainly, the majority of the grain traffic out of Western Canada into the

Avec l'aide de nos collègues d'Environnement Canada, de Santé Canada et d'Agriculture Canada et de nos homologues américains, nous tentons de déterminer les mesures à prendre pour établir la collaboration nécessaire dans le domaine de la réglementation pour assurer la sécurité de la frontière tout en instaurant une frontière intelligente permettant un passage rapide étant donné que, comme l'a signalé M. McAlpine, on enregistre un passage de camion à la frontière toutes les deux secondes et demie. Le gouvernement a un plan et je pense que c'est une question importante qui mérite l'attention de votre comité.

Le deuxième exemple mentionné par M. Alpine est la Bioterrorism Act américaine dont les dispositions modifient considérablement les formalités frontalières. Tout chargement doit être notifié d'avance. La situation sera différente en ce qui concerne par exemple les importations de Chine qui arrivent par navire à la cadence d'un par semaine, pour un voyage d'une durée d'un mois et le transport par camion, à une cadence de 7 000 passagers par jour.

Nous avons eu une réunion hier avec les représentants de la Food and Drug Administration. Nous les poussons à dévoiler leurs plans. Nous reconnaissons la nécessité d'accroître la sécurité des frontières. Nous voulons toutefois éviter de perturber inutilement le flux des échanges commerciaux entre les deux pays. Les efforts de règlement de ces problèmes entre le Canada et les États-Unis sont menés sur plusieurs fronts et nous pensons que ce sera une priorité au cours des 12 ou 18 prochains mois.

Le président: C'est très intéressant. C'est une question qu'il est nécessaire d'étudier de plus près.

Le sénateur Mahovlich: Vous avez mentionné les tomates vertes. Je suis originaire du Nord où l'on considère que les tomates vertes sont des tomates rouges qui ne sont pas mûres. Quelles sont les raisons de cet engouement subit pour les tomates vertes? Vendons-nous des tomates rouges qui ne sont pas mûres aux Américains?

M. McAlpine: J'ai mentionné les tomates de serre. Ce sont des tomates qui sont produites pendant toute l'année. Elles sont mûres quand elles sont expédiées. Il ne s'agit donc pas de tomates vertes.

Le sénateur Mahovlich: Je suis désolé. Je pensais que vous vendiez des tomates vertes aux Américains.

M. McAlpine: On dit aussi parfois «cultivées sous verre». Ce sont des tomates cultivées en serre.

Le sénateur Mahovlich: Il s'agit donc de tomates de serre.

L'utilisation du transport ferroviaire pour les exportations a-t-elle augmenté par rapport à celle du transport routier? Ne serait-il pas plus facile d'utiliser le transport ferroviaire, en raison des difficultés de passage aux frontières? Le degré d'utilisation de ce mode de transport a-t-il augmenté?

M. McAlpine: Nous pourrions probablement communiquer des chiffres sur le trafic ferroviaire, le trafic routier et les autres modes de transport. Je crois que le mouvement des marchandises a augmenté en ce qui concerne les différents modes de transport. Le transport ferroviaire intervient principalement dans le

United States would be by hopper car. In Eastern Canada, I am not too sure how much would occur by rail. We can get that information.

Senator Mahovlich: Since 9/11, has there been any sign of increase with rail traffic?

Mr. McAlpine: I do not think so. Regardless of the mode of transport, the requirements are the same, so it is not that by moving something by rail you are subject to less scrutiny at the border.

Senator Day: Gentlemen, I have one point of clarification, and then I will get on to my two areas of questioning. Did I hear you correctly that at the present time our trade with Mexico is roughly us selling twice as much to them as they sell to us? Did I get those figures correctly? I know you will give us the figures later, but I just want to have it.

Mr. McAlpine: I think it is actually more than that. We export about three and one half times more than we import from Mexico, but the figures are still relatively modest. There is still considerable potential to improve that trade.

Senator Di Nino: For clarification, we are only talking about agricultural products, are we?

Mr. McAlpine: Yes.

Senator Day: We will get these figures. Senator Graham asked you to provide us with the figures, and that will be helpful.

Another area that you discussed earlier was non-tariff barriers. Because I am from New Brunswick, I am familiar with what was happening with respect to the seed potatoes at the border. I will explain this in terms of logs, because the phytosanitary issue was involved with the inspection of logs coming from Maine into New Brunswick.

There was a reverse inspection process in place. If the inspector in the United States did not declare the logs free of any bugs, they would not allow them to come into Canada. It was not a Canadian person inspecting and saying, "We do not want them to come across the border." Is that a phytosanitary reverse-inspection process, and is that a special arrangement only with respect to certain products? Could you give me a primer on that process?

Mr. Haddow: I do not know the details of that particular case. I vaguely recall.

We are trying to regulate smarter. We are trying to push the border back, including in the phytosanitary area. Instead of us doing the inspections when goods arrive in Canada, we try to move the point of inspection as far away from the border as possible. It does not make sense to turn back a boat full of a product in the port of Montreal if we can do the inspection in the port of export. We are doing that. Sometimes, in that spirit, we

transport des céréales. Le transport du grain de l'ouest du Canada vers les États-Unis est assuré principalement par wagon-trémie. J'ignore dans quelle proportion ce mode de transport intervient dans le transport des céréales de l'est du Canada. Nous pourrions nous informer à ce sujet.

Le sénateur Mahovlich: A-t-on enregistré une augmentation du volume du transport ferroviaire depuis le 11 septembre?

M. McAlpine: Je ne le pense pas. Les exigences sont les mêmes en ce qui concerne les divers modes de transport et, par conséquent, le transport ferroviaire n'est pas soumis à un contrôle moins rigoureux à la frontière.

Le sénateur Day: Je voudrais une clarification, puis je poserai les deux types de questions que je voudrais poser. Si j'ai bien compris, vous avez mentionné qu'à l'heure actuelle, la valeur de nos exportations vers le Mexique est le double de la valeur de nos importations en provenance de ce pays. Est-ce bien cela? Je sais que vous nous communiquerez les chiffres plus tard, mais je voudrais m'en assurer.

M. McAlpine: Je pense que la proportion est encore plus élevée. La valeur de nos exportations vers le Mexique est trois fois et demie plus élevée que celle de nos importations, mais c'est encore relativement peu. Les possibilités d'accroissement des échanges entre les deux pays restent considérables.

Le sénateur Di Nino: Est-ce bien des échanges dans le secteur agricole qu'il s'agit?

M. McAlpine: Oui.

Le sénateur Day: Vous nous communiquerez les chiffres puisque le sénateur Graham vous l'a demandé. Ce sera intéressant.

Vous avez abordé tout à l'heure la question des obstacles non tarifaires. Étant donné que je suis originaire du Nouveau-Brunswick, je suis au courant des problèmes liés au passage des plants de pomme de terre à la frontière. Je voudrais toutefois aborder la question de l'inspection des grumes en provenance du Maine qui sont importées au Nouveau-Brunswick, inspection fondée sur des règlements phytosanitaires.

On a instauré un processus d'interchangeabilité puisqu'on a interdit l'importation au Canada des grumes qui n'avaient pas été déclarées exemptes de parasites par des inspecteurs américains. Cette décision n'était pas fondée sur une inspection faite par un Canadien. S'agit-il d'un processus d'interchangeabilité au niveau de l'inspection phytosanitaire et est-ce une mesure spéciale qui ne s'applique qu'à certains produits? Pourriez-vous me communiquer quelques renseignements sur ce processus?

M. Haddow: Je n'ai pas d'informations précises à ce sujet. Je n'ai que de vagues souvenirs.

Nous nous efforçons de mettre en place une réglementation plus intelligente. Nous avons tendance à mettre cette réglementation en application, notamment dans le domaine phytosanitaire, bien avant l'arrivée de la marchandise à la frontière. Au lieu de faire des inspections à l'arrivée au Canada, nous avons tendance à établir le point d'inspection à un endroit de plus en plus proche du point de départ de la marchandise. Il est

will work out arrangements with other inspection systems in which we have confidence. As I mentioned before, we have confidence in the scientific capacity of the people in APHIS of USDA. We would feel comfortable with them doing inspections on our behalf, as they would in having us do inspections on their behalf. It is a way to make the border essentially more efficient.

Senator Day: Is that done on a product-by-product basis or is that a general arrangement?

Mr. Haddow: It is done on a product-by-product basis, where it makes sense, where the people are on the ground to do it.

Senator Day: There is a danger that can arise, however; let me give you a real-life example. The people in Maine may not want to see those logs leave the state. The inspectors may then be a little slower; they may delay the commerce. Those are the types of complaints that we hear. On the other side, if they want to sell it, the complaint is that they are a little bit lax, perhaps. How do you ensure that those non-scientific impediments do not arise?

Mr. Haddow: We do recognize human nature for what it is, and that there are opportunities for unscientific elements to be brought into these things.

As I mentioned, senator, the purpose behind this was to make the border work better. If doing these things has the opposite effect, we are quite open. When a Canadian stakeholder has had their expectations dashed, they are relatively quick to call. If you know of an instance where they are hesitating to call us, I would encourage you to have them call us and tell what the problem is. It could simply be a management problem on the U.S. side, or it could be a case where it may not make sense to do it in that particular case.

We are open to reviewing any arrangement that is not meeting its intended purpose.

Senator Day: A truckload of a product has to be independently inspected. That can add quite considerably to the cost. That is the rule they would follow. The inspector might be way down in the southern part of the state and have to come up where the product is being produced, and he only comes on Wednesday afternoon between 2:00 and 3:00. Those are the kinds of complaints that we often hear.

I am pleased to hear that you are ready to respond. I have heard the complaints for some time. I guess your response has not convinced them to change their habits yet.

Mr. Haddow: You can give them my name, senator.

ridicule de refouler la cargaison d'un navire dans le port de Montréal quand il est possible de faire l'inspection au port de départ. C'est donc ainsi que nous avons tendance à procéder. C'est dans cette optique que nous passons parfois des ententes avec d'autres services d'inspection auxquels nous faisons confiance. J'ai mentionné tantôt que nous avons confiance dans les aptitudes scientifiques du personnel de l'APHIS de l'USDA. Nous avons confiance dans les inspections qu'ils font à notre place et ils ont confiance dans les nôtres. C'est ainsi que l'on peut accroître l'efficacité de la frontière.

Le sénateur Day: Ce système est-il appliqué à certains produits en particulier ou est-il généralisé?

M. Haddow: Il est appliqué à certains produits, dans les cas où c'est utile et où les effectifs locaux nécessaires sont en place.

Le sénateur Day: Cette façon de procéder pourrait toutefois présenter certains risques. Par exemple, dans le Maine, certaines personnes pourraient préférer que les grumes en question ne quittent pas les États-Unis. Les inspecteurs pourraient alors procéder avec plus de lenteur et en retarder l'exportation. C'est le type de plaintes qui sont parfois formulées. On signale par ailleurs que lorsque les intéressés tiennent absolument à vendre leur marchandise, l'inspection est peut-être un peu moins stricte. Comment peut-on s'assurer que nos partenaires n'ont pas recours à des obstacles comme ceux-là qui ne reposent pas sur des considérations scientifiques?

M. Haddow: La nature humaine étant ce qu'elle est, l'intervention de considérations non scientifiques dans ces processus est toujours possible.

Comme je l'ai mentionné, l'objectif est d'accroître l'efficacité de la frontière. Nous sommes très réceptifs lorsqu'on nous signale que ces façons de procéder ont l'effet opposé. Les personnes dont les attentes n'ont pas été remplies ne tardent généralement pas à communiquer avec nous. Si vous en connaissez qui hésitent à nous appeler, encouragez-les à le faire pour nous exposer le problème. La situation pourrait être due à un simple problème de gestion aux États-Unis ou peut-être au fait que cette façon de procéder n'a aucun sens dans ce cas particulier.

Nous sommes prêts à remettre en question les ententes qui ne répondent pas aux attentes.

Le sénateur Day: Le chargement d'un camion doit être inspecté par un inspecteur impartial. Cette exigence peut entraîner des frais supplémentaires considérables. C'est la règle qui est appliquée. On nous a dit par exemple que certains inspecteurs sont établis dans le sud d'un État et que, puisqu'ils doivent faire un déplacement vers le nord, vers le lieu de production, ils ne font leurs tournées d'inspection que le mercredi, entre 14 et 15 heures par exemple. Ce sont des situations qui font l'objet de nombreuses plaintes.

Je suis heureux d'apprendre que vous êtes prêts à réagir. C'est le type de plainte que j'entends depuis un certain temps. Je présume que votre réaction n'a pas encore convaincu les intéressés de la nécessité de modifier leurs habitudes.

M. Haddow: Je vous autorise à leur communiquer mon nom, sénateur.

I should remind senators that there always will be complaints in the sense that we are trying to keep animal and plant diseases out of Canada. We do have to inspect, and maybe it is not convenient to do the inspection. We try to make our inspections as efficient as possible, but we have to inspect because, of course, if a plant disease were let in and suddenly our forests were infected, the same people who wanted the logs would now be saying, "Why did you let them in?"

We have that sort of plant health mandate and we try to perform it in as business-oriented a way as possible. Our fundamental mandate is to protect plant health and animal health.

Senator Day: I understand the basic reason for doing it, and I applaud you on that. However, I am pointing out the potential danger of allowing a non-Canadian to do the inspection for you in the case of commerce coming into Canada, as opposed to a Canadian, who has the Canadian interest at heart in providing the inspection.

The other area that I wanted to ask you a question on is that of fish products, which you indicated that you are involved with as well. There was a problem in the Boston market with farmed salmon from Chile allegedly being dumped into the Boston and New England market and basically destroying the farmed salmon industry in Nova Scotia and New Brunswick. We had no recourse because the Canadian companies had no access to the dumping legislation in the U.S. Obviously, the people in Boston and New England were quite pleased to get the product at a very low price.

What, if anything, can we do in a situation like that?

Mr. McAlpine: That is correct. One clarification I will make is that the mandate for trade policy and market access issues related to seafood rests with the Department of Fisheries and Oceans. The mandate that Agriculture and Agri-Food Canada has acquired in the last several months is with respect to export promotion. However, on the issue, I think it is a valid point that you are making. It is a phenomenon that we see in other situations, where, as a result of increasing North American market integration, our export interests can be undercut by actions of other countries with respect to dumping or other things in the U.S. market.

The U.S., of course, has a very high tendency to resort to trade remedy actions in agriculture, whether it is against Canada or other trade partners. I am not that familiar with this particular situation or the extent to which they have resorted to actions to stop dumping from offshore seafood production in their market. I am not sure there is much more that I can say in terms of an approach. Mr. Thomson may have something to add.

Mr. Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division, Agriculture and Agri-Food Canada: There is always creativity, of course. Presumably, if Canadian fish farmers

Je signale que les efforts que nous faisons pour éviter l'introduction d'épizooties et de maladies des plantes au Canada ont toujours fait l'objet d'un certain nombre de plaintes. Les inspections sont nécessaires mais elles comportent peut-être des inconvénients. Nous faisons tout pour qu'elles soient efficaces, mais nous ne pouvons pas nous abstenir de faire des inspections parce que les personnes qui voulaient importer les grumes, par exemple, nous reprocheraient d'en avoir autorisé l'importation si elles étaient contaminées par une maladie qui se propagerait rapidement dans nos forêts.

C'est le mandat qui nous a été confié dans ce domaine et nous tentons de nous en acquitter en tenant compte autant que possible des impératifs commerciaux. Notre mandat consiste essentiellement à protéger la santé des plantes et des animaux.

Le sénateur Day: Je comprends la raison fondamentale de cette démarche et je vous félicite pour vos efforts. Je signale toutefois que permettre à un non-Canadien de faire l'inspection à votre place sur des produits destinés à l'importation au Canada comporte des risques qui seraient évités si cette tâche était confiée à un Canadien ayant à cœur les intérêts du Canada.

L'autre question que je voulais vous poser concerne les produits de la pêche. Il semblerait que les importations massives de saumon d'élevage en provenance du Chili sur le marché de Boston et de la Nouvelle-Angleterre aient entraîné la destruction quasi totale du secteur de l'élevage du saumon en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Nous n'avions aucun recours parce que les entreprises canadiennes ne peuvent pas se prévaloir de la législation américaine antidumping. La population de Boston et de la Nouvelle-Angleterre était, bien entendu, heureuse de pouvoir acheter le produit à très bas prix.

Que pourrions-nous faire éventuellement dans ce type de situation?

M. McAlpine: C'est effectivement le cas. Je tiens toutefois à préciser que les questions de politique commerciale et d'accès aux marchés portant sur le poisson et les fruits de mer ont été confiées au ministère des Pêches et des Océans. Le nouveau mandat attribué à Agriculture et Agroalimentaire Canada au cours des derniers mois concerne la promotion des exportations. Je pense toutefois que votre observation est très pertinente. C'est un phénomène que l'on observe dans d'autres situations où, en raison de l'intégration accrue du marché nord-américain, nos intérêts en matière d'exportation sont parfois court-circuités par les pratiques de dumping d'autres pays ou par d'autres facteurs intervenant sur le marché américain.

Les États-Unis ont certes une forte propension à utiliser des recours commerciaux dans le secteur agricole, contre le Canada ou contre d'autres partenaires commerciaux. Je ne suis pas très bien informé sur cette affaire et j'ignore si les États-Unis ont pris des mesures pour enrayer le dumping de poissons ou de fruits de mer étrangers sur leur marché. Je ne pense pas pouvoir vous donner des informations plus précises concernant une approche quelconque. M. Thomson est peut-être en mesure de le faire.

M. Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental, Agriculture et Agroalimentaire Canada: On peut toujours faire preuve de

are being injured in the market, so are American producers, off the West Coast or East Coast or wherever they come from. Maybe working with their American counterparts to address the issue that they would each be facing would be one creative way of aligning themselves with somebody.

The Chairman: Does this not have something to do with rules of origin? Is that not part of the rules of origin? In other words, you cannot bring something into the contracted party in a free trade agreement from a third country without showing where it comes from. Is there not some remedy there?

Senator Day: That is in terms of a tariff issue in rules of origin, but in this instance, I can conclude by pointing out that the trend is towards bilateral free trade agreements, as opposed to pan-American agreements. If it were a pan-American agreement, we would all be in there. If it were a third country other than the two trading countries that are part of the agreement, then you could easily provide for the situation. However, when you have a number of bilateral agreements — Canada-Chile and the activities taking place in a third country, United States — it is much more difficult in the Canada-Chile agreement to look after that.

I just wanted to make the comment that the trend seems to be towards bilateral agreements as opposed to the more global agreement where you might be able to avoid that kind of situation.

The Chairman: Honourable senators, we have run out of time with this panel. Our other witnesses have arrived.

We have addressed the question of secure access for Canadian goods and services rather than the dispute settlement mechanisms in this area. We have been given many things to think about.

I do not think anyone else has told us that there is a truck crossing the border every two and a half seconds. If the security issue goes on much further, as it looks like it will, it sounds like there is the potential for many problems.

Honourable senators, our next panel is comprised of two separate groups of witnesses who will be addressing the same subject, if I am not mistaken. Mr. Menzies, please proceed with your presentation.

Mr. Ted Menzies, President, Canadian Agri-Food Trade Alliance: Honourable senators, as a point of introduction, I am a farmer from southern Alberta as well as the president of the Canadian Agri-Food Trade Alliance.

I should like to bring you the perspective from our alliance. I am not a trade expert, except in the fact that everything that most of the commodities I grow on my farm are exported and show up in some form or another in different countries in the world. They

créativité. Si les aquiculteurs canadiens sont touchés, on peut présumer que les producteurs américains, qu'il s'agisse de ceux de la côte Ouest, de la côte Est ou de toute autre région, le sont également. La collaboration avec leurs homologues américains pour chercher une solution au problème serait peut-être une solution créatrice.

Le président: Y a-t-il un certain rapport avec les règles d'origine? Cette situation n'est-elle pas prévue dans les règles d'origine? Autrement dit, il est interdit d'importer dans un pays partie à un accord de libre-échange un produit provenant d'un pays tiers sans en révéler l'origine. N'est-il pas possible de trouver une solution à ce niveau?

Le sénateur Day: Les règles d'origine s'appliquent dans un contexte tarifaire mais, on a davantage tendance à conclure des accords bilatéraux qu'un accord panaméricain. S'il s'agissait d'un accord panaméricain, tous les pays en seraient parties. S'il s'agissait d'un pays tiers extérieur aux deux parties à l'accord, le problème pourrait être facilement réglé. Cependant, lorsque plusieurs accords bilatéraux sont en place — et que les activités se déroulent dans un pays tiers, c'est-à-dire aux États-Unis —, les possibilités de solution dans le contexte de l'accord Canada-Chili sont beaucoup plus restreintes.

Je tenais à mentionner qu'il semblerait que les pays aient davantage tendance à conclure des accords bilatéraux que des accords plus globaux qui permettraient peut-être d'éviter ce type de situation.

Le président: Honorables sénateurs, nous avons dépassé le délai dont nous disposons pour ce groupe de témoins. Les témoins suivants sont arrivés.

Nous avons examiné la question de la sécurité d'accès pour les produits et les services canadiens plutôt que les mécanismes de règlement des différends dans ce domaine. Les témoins ont fait de nombreuses observations qui portent à réflexion.

Je pense que c'est la première fois qu'un témoin mentionne qu'un camion franchit la frontière toutes les deux secondes et demie. Si la question de la sécurité se pose encore longtemps, ce qui semble être le cas, la fréquence des passages pourrait être la source de nombreux problèmes.

Honorables sénateurs, le groupe suivant est composé de deux témoins différents dont les exposés porteront sur le même sujet, si j'ai bien compris. Allez-y, je vous prie, monsieur Menzies.

M. Ted Menzies, président, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire: Honorables sénateurs, en guise d'entrée en matière, je signale que je suis un agriculteur du sud de l'Alberta et aussi président de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire.

Je voudrais vous exposer le point de vue de l'organisme que je représente. Je ne suis pas expert en matière de commerce, sauf que la plupart des denrées agricoles que je cultive sont exportées et se retrouvent sous une forme ou une autre dans divers pays. Ces

may not arrive in those countries in the form they leave my farm, but, through further processing and value adding, they end up in most every country in the world.

The wheat from my farm can be found in rolls and loaves of bread anywhere in the world. The malt barley I grow on my farm may be turned into malt in Calgary, but it may end up in Corona beer in Mexico. The coriander I grow may be in the salsa that you consume with that Corona beer in Mexico. The chickpeas may end up in couscous in Morocco. Am I a trade expert? No. Nevertheless, I certainly understand trade and how it relates to primary agriculture, food processors and exporters.

The Canadian Agri-Food Trade Alliance, CAFTA, welcomes this invitation to provide our views and the experiences of our members on Canada's trade relations with the U.S. and Mexico.

CAFTA is a coalition of associations, companies and organizations in the agriculture and agri-food industry who rely on trade. Our membership encompasses associations of primary producers, processors, exporters, and marketers of agri-food products, totalling over \$40 billion in business annually and employing almost half a million people.

Export-oriented commodities account for 80 per cent of Canadian farm cash receipts, and over 95 per cent of Canada's food exports. Commodities included in CAFTA's membership represent more than 50 per cent of Canadian farm cash receipts and over 80 per cent of agriculture and food exports.

CAFTA's primary focus is on global trade reform and the current round of agricultural negotiations at the WTO.

Many of our sectors will only see real benefits when substantial disciplines and rules are imposed globally on all players in the international markets. Having said that, however, CAFTA supports regional and bilateral efforts to reduce barriers to trade in agriculture and agri-food products, provided these efforts do not undermine the longer-term goal of maximum reductions in agricultural tariffs and subsidies on a global and reciprocal basis.

CAFTA's members generally supported the Canada-U.S. trade agreement and NAFTA agreements; however, protections for certain sensitive agricultural commodities have limited the benefits. Any future agreements must not exclude sensitive commodities. Overall, the Canada-U.S. trade agreement and the NAFTA agreement have had a positive impact on Canadian agriculture and agri-food. Since the NAFTA was approved in

produits n'ont peut-être plus la même apparence qu'au départ de ma ferme lorsqu'ils arrivent à destination, mais après avoir subi un processus de transformation à valeur ajoutée, on les retrouve dans la plupart des pays.

Le blé provenant de mon exploitation entre parfois dans la confection de pains et de petits pains à travers le monde. L'orge brassicole que je cultive peut être transformée en malte à Calgary mais peut entrer par exemple dans la fabrication de la bière Corona, au Mexique. La coriandre que je produis peut entrer dans la composition de la salsa que vous consommez avec la Corona. Les pois chiches que je cultive peuvent être utilisés pour faire du couscous au Maroc. Je ne suis pas un expert en matière de commerce. J'en connais toutefois certains rouages et je sais l'importance qu'il revêt pour l'agriculture primaire et pour les transformateurs ou les exportateurs de produits alimentaires.

L'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire (ACCAA) est heureuse d'avoir été invitée à faire part de ses vues et des expériences de ses membres sur les relations commerciales du Canada avec les États-Unis et le Mexique.

L'ACCAA est une coalition d'associations, de sociétés et d'organisations de l'industrie agricole et agroalimentaire qui sont tributaires du commerce. Elle représente aussi des associations de producteurs et de transformateurs primaires ainsi que des exportateurs et des distributeurs de produits agroalimentaires, dont le chiffre d'affaires annuel global s'élève à 40 milliards de dollars et qui emploient directement près de 500 000 Canadiens.

Les denrées agricoles destinées à l'exportation comptent pour 80 p. 100 des recettes monétaires agricoles du Canada et pour plus de 95 p. 100 de ses exportations de produits alimentaires. Les denrées produites par les membres de l'ACCAA représentent plus de 50 p. 100 des recettes monétaires agricoles du Canada et plus de 80 p. 100 de ses exportations de produits agricoles et agroalimentaires.

La priorité de l'ACCAA est la réforme du commerce mondial et les négociations sur l'agriculture actuellement en cours à l'OMC.

Beaucoup de secteurs de notre industrie ne seront vraiment rentables que lorsque des mesures et des règles strictes d'application mondiale auront été prises et imposées à tous les acteurs présents sur les marchés internationaux. L'ACCAA appuie toutefois les initiatives régionales et bilatérales prises pour atténuer les barrières au commerce des produits agricoles et agroalimentaires à condition qu'elles ne compromettent pas l'atteinte de son objectif à long terme, qui est de réduire le plus possible les tarifs douaniers et les subventions agricoles, à l'échelle mondiale et en vertu d'accords de réciprocité.

Ses membres ont en général appuyé l'Accord commercial Canada-États-Unis et l'ALENA, mais la protection de certaines denrées agricoles «sensibles» a limité les avantages qu'on a pu tirer de ces accords. Les futurs accords commerciaux ne doivent pas exclure ces denrées. Dans l'ensemble, l'Accord commercial Canada-États-Unis et l'Accord de libre-échange nord-américain ont eu une incidence positive sur l'industrie agricole et

1993, Canada's exports to the U.S. and Mexico have increased by 95 per cent, to almost \$15 billion in 2000.

Some specific benefits for Canadian agriculture in exports to the U.S. include a seven-fold increase in soybean oil, four-fold in sunflower oil, 44 per cent in canola oil, doubling in beef exports, 87 per cent increase in pork, pasta tripled, frozen French fries four times and malt five times. The list goes on. Exports of dry beans have increased by seven times, peas and dry lentils five times. In exports to Mexico, frozen French fries increased 10 times. The one that I find rather ironic, since we think of Mexico as being a producer of vegetables that are imported into Canada, frozen vegetable exports from Canada to Mexico has increased by 78 per cent.

That is trade at work.

While the overall impact has been positive, there are still substantial trade problems with the United States. The increase in protectionism has brought persistent anti-dumping and countervailing duty challenges, which have and are costing our members money. The United States continues to provide extremely high levels of support; in fact, they have on the books trade-restrictive labelling regulations wrapped in the guise of food safety concerns.

Some specific trading concerns that our members have raised with us and want us to carry forward include the Canadian sugar industry, for example, which has not gained like it should have in these regional agreements. Aggregation of minimum access commitments limits Canada's access to one tenth of 1 per cent of the U.S. refined sugar market. The U.S. manipulates rules of origin in a protectionist manner to restrict Canadian access for both refined sugar and sugar-containing products. Under NAFTA, quotas that were accessed by Canada were reduced to provide country-specific access to Mexico.

One specific item in market-access restrictions caused the closing of a sugar beet processing plant in Manitoba. This stopped not only the production of sugar beets, but also the infrastructure that supplied that industry and the small towns involved in that.

The Canadian cattle industry was the subject of a very expensive anti-dumping and countervailing duty investigation, beginning in 1998. It took two years to find that there was no fault. Canada was not found guilty and there was no injury to the U.S. cattle industry. While it proved that the dispute settlement provisions of the NAFTA work, it demonstrated a need for more

agroalimentaire canadienne. Depuis la ratification de l'ALENA en 1993, les exportations canadiennes aux États-Unis et au Mexique ont augmenté de 95 p. 100 et ont atteint près de 15 milliards de dollars en 2000.

Les avantages des exportations vers les États-Unis pour l'industrie agricole canadienne incluent une multiplication par sept des exportations d'huile de soja, la multiplication par quatre de nos exportations d'huile de tournesol et une augmentation de 44 p. 100 de celles d'huile de colza, la multiplication par deux de nos exportations de boeuf et une hausse de 87 p. 100 de celles de porc, la multiplication par trois de nos exportations de pâtes alimentaires, par quatre de celles de frites surgelées et par cinq de nos exportations de malte. La liste des avantages est longue. Les exportations de haricots secs se sont multipliées par sept, celles de pois et de lentilles secs ont quintuplé. Nos exportations de frites au Mexique ont décuplé. Les exportations de légumes du Canada au Mexique ont augmenté de 78 p. 100, ce que je trouve assez ironique étant donné que le Mexique est considéré comme un producteur de légumes qui sont importés au Canada.

C'est le commerce à l'oeuvre.

Si, dans l'ensemble, l'impact a été positif, de nombreux problèmes subsistent dans nos échanges commerciaux avec les États-Unis. La recrudescence du protectionnisme a déclenché des protestations persistantes et l'imposition de droits antidumping et compensateurs, ce qui a fait monter considérablement les coûts pour nos membres. Les États-Unis continuent de fournir à leurs producteurs une aide financière massive; ils se préparent en fait à imposer des règlements sur l'étiquetage qui auraient pour effet de restreindre le commerce sous prétexte d'inquiétudes à l'égard de la sécurité alimentaire.

Parmi les problèmes que nos membres nous ont signalés et qu'ils veulent régler, on peut mentionner le cas de l'industrie sucrière canadienne qui n'a pas tiré les avantages qu'elle aurait dû de ces accords régionaux. L'assimilation des engagements en ce qui concerne l'accès minimal limite l'accès du Canada à un dixième de pour cent du marché américain du sucre raffiné. Les États-Unis manipulent les règles d'origine dans un but protectionniste, de façon à restreindre l'accès au sucre raffiné et aux produits contenant du sucre canadiens. Les quotas accessibles au Canada en vertu de l'ALENA ont été réduits de manière à accorder au Mexique un accès quasi exclusif.

Une des restrictions en matière d'accès au marché a provoqué la fermeture d'une usine de transformation de betteraves sucrières au Manitoba, qui a mis un terme à la production de betteraves sucrières, immobilisant du même coup l'infrastructure qui approvisionnait ce secteur et touchant les petites localités qui en dépendaient.

Le secteur canadien de l'élevage du bétail a fait l'objet d'une enquête très coûteuse liée à une demande de droits compensateurs et antidumping, qui a été entamée en 1998. Il a fallu deux ans pour déterminer que le Canada n'avait pas commis d'infraction. Aucune preuve de culpabilité n'a été retenue contre le Canada et la Commission a décidé que l'industrie américaine de l'élevage

effective and timely dispute settlement provisions. This countervail duty is estimated to have cost over \$5 million to the Canadian cattle industry.

This dispute also highlighted the need to place rules on who should bear the defence costs to avert frivolous investigations. Country-of-origin labelling requirements, which were included in the U.S. farm bill and which will become mandatory in 2004, have the potential to substantially lower prices for Canadian products.

We have great concerns with the Bioterrorism Act, which will require prior notification in December. There is a lot of ambiguity and there are a lot of regulations that will require our processors and exporters to meet the commitments. At this point, we do not know what those will be. However, there are great concerns about how complex and onerous it will be.

Canada's grains industry has faced nine different challenges from the U.S.. The latest is a countervail and anti-dumping challenge on Canadian hard red spring wheat and durum exports. The defence of the latest challenge has been estimated at Can. \$10 million and this is a very narrow focus driven from the North Dakota Wheat Commission.

In harmonization issues, there is an important need for continued work toward harmonization of crop protection, chemical registration, maximum residue levels, product usage labelling and review procedure for minor-use product. There have been commitments for work sharing, to expedite the introduction of newer and safer chemicals, but these are moving slowly. For example, in the year 2000, the U.S. gave producers access to 901 new products for use on minor crops. These products are safer for the environment, for the user and for the consumer. Our regulatory system in Canada, at the same time, only registered 24 new products. We are, in effect, using old technology when new technology is available. Canadian consumers will be consuming food products from the United States that have been treated with these products. However, in the reverse, the United States has a zero tolerance policy for pesticides that are not registered in the U.S. It is important that as regulations are reviewed or developed, regulatory bodies in North America work toward harmonization, both to reduce costs and to better provide for consumers.

Another failure for harmonization is the addition of vitamins and minerals to foods. Health Canada is considering regulations that would prohibit the addition of calcium to margarine, but calcium-enriched margarine is approved and available in the

bovin n'avait subi aucun préjudice. Si cette décision a prouvé que les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA fonctionnent, elle a mis en lumière la nécessité de modifier les clauses de l'Accord de manière à les rendre plus efficaces et plus rapides. Le coût de ce droit compensateur pour l'industrie canadienne de l'élevage bovin a été évalué à 5 millions de dollars.

Ce différend a fait aussi ressortir la nécessité de préciser dans les règles qui doit assumer les frais de justice du défendeur afin d'éviter les allégations non fondées. Les exigences en matière d'étiquetage du pays d'origine prévues dans le U.S. Farm Bill, qui seront obligatoires en 2004, pourraient entraîner une forte chute des prix pour les produits canadiens.

La Bioterrorism Act, qui, à partir de décembre, exigera une notification préalable, suscite également de vives préoccupations. La situation demeure très ambiguë et les nombreux règlements obligeront nos transformateurs et nos exportateurs à respecter les engagements dont nous ignorons encore la teneur. La complexité du processus et les coûts éventuels suscitent toutefois de vives préoccupations.

Le secteur céréalier canadien a fait l'objet de neuf demandes en recours différentes de la part des États-Unis en ce qui concerne les exportations de blé roux de printemps et de blé dur. On estime que dans le cas de la dernière, la défense a coûté quelque 10 millions de dollars canadiens et il s'agit de l'initiative d'un groupe très restreint de membres de la North Dakota Wheat Commission.

Au chapitre de l'harmonisation, il est nécessaire de poursuivre les efforts d'harmonisation de la protection des cultures, de l'enregistrement des produits chimiques, de la concentration maximale admissible de résidus, de l'étiquetage des produits et des procédures d'examen des produits antiparasitaires à usage limité. Le partage du travail afin d'accélérer la mise en marché de nouveaux produits chimiques sûrs devait être une priorité, mais les progrès demeurent lents dans ces dossiers. Par exemple, en 2000, les États-Unis ont mis à la disposition de leurs producteurs 901 nouveaux produits antiparasitaires à usage limité. Ces produits sont moins dangereux pour l'environnement, pour les utilisateurs et pour les consommateurs. Au Canada, notre système réglementaire n'a toutefois homologué que 24 nouveaux produits au cours de la même période. Nous utilisons en effet de vieilles techniques alors que de nouvelles technologies sont disponibles. Les consommateurs canadiens continueront de consommer des produits alimentaires provenant des États-Unis qui ont été traités avec des produits. Les États-Unis ont, au contraire, adopté une politique de tolérance zéro à l'égard des pesticides qui ne sont pas homologués aux États-Unis. Il est important qu'à l'occasion de l'examen ou de l'élaboration de règlements, divers organismes de réglementation d'Amérique du Nord collaborent pour harmoniser les processus, dans le but de réduire les coûts et de mieux renseigner les consommateurs.

Un autre point où l'harmonisation fait défaut est l'ajout de vitamines et de minéraux aux aliments. Santé Canada envisage de bannir l'ajout de calcium à la margarine, mais la margarine enrichie de calcium est déjà autorisée et disponible aux

United States. It is also important that separate formulations for these products are denied to our consumers. These are, as I said before, healthier and safer for consumers.

The U.S. farm bill, estimated at U.S. \$160 billion to U.S. \$180 billion over its 10-year life, will most certainly have an impact on trade from both Mexico and Canada. It entrenches what were originally ad hoc payments from 1998 to 2001 into permanent, cast-in-stone programs. The new counter-cyclical payments will insulate U.S. producers from markets signals. It adds pulse crops to its loan deficiency program and increases funding for export programs.

On January 1, 2003, Mexico eliminated tariffs on most agricultural food products. However, dairy, poultry, eggs and sugar products were excluded from tariff elimination, and maize and beans are still subject to TRQs until 2008. Products such as potatoes, apples, barley, malt, wheat, oilseed oils and confectionary products have duty-free access.

In November 2002, the government developed and presented a set of policy instruments dubbed the "agricultural armour" to mitigate the effects of tariff elimination. CAFTA encourages the government to closely monitor the new Mexican agricultural armour package to ensure that it does not create barriers to Canadian exports or place Canadian products at a competitive disadvantage.

In the last month, the Mexican border was closed to seed potatoes from Alberta, to protect against the spread of disease. We are now involving sanitary and phytosanitary issues, and they become a trade barrier.

In conclusion, trading relationships with the United States and Mexico have been positive since the implementation of the Canada-U.S. trade agreement and the North American Free Trade Agreement. However, regional agreements have not addressed the needs of all Canadian agricultural sectors, and growing protectionism, particularly in the United States, is of concern. CAFTA maintains that only through a global commitment to eliminate trade-distorting subsidies and to substantially increase access will the entire Canadian trade reliant sector benefit.

A positive outcome to the current round of agricultural negotiations at the WTO will address the problems outlined in this submission and will increase opportunities for Canadian exporters around the world. We encourage this committee to advocate, wherever possible, an aggressive approach to subsidies and tariffs in international trade negotiations.

États-Unis. Il est en outre important de protéger les consommateurs en interdisant des formulations distinctes pour ces produits. Comme je l'ai mentionné tantôt, c'est plus sain et plus sûr pour les consommateurs.

On estime que le récente U.S. Farm Bill coûtera de 160 à 180 milliards de dollars américains pendant les dix années d'existence du programme et qu'il aura un impact sur le commerce en provenance du Mexique et du Canada. Cette loi transforme les paiements ponctuels versés de 1998 à 2001 en paiements permanents «coulés dans du béton». Ces nouveaux paiements anticycliques protégeront les producteurs américains des signaux du marché. Le Farm Bill ajoute les légumineuses au programme d'aide en cas de défaut de paiement des prêts et augmente le financement des programmes d'exportation.

Le 1^{er} janvier 2003, le gouvernement du Mexique a éliminé les tarifs douaniers sur la plupart des produits agroalimentaires. Cependant, les produits laitiers, la volaille, les oeufs et les produits du sucre ont été exclus de l'exemption, tandis que le maïs et les fèves seront assujettis à un contingent tarifaire jusqu'en 2008. Les produits tels que les pommes de terre, les pommes, l'orge, le malte, le blé, les huiles d'oléagineux et les confiseries ne sont pas assujettis à des droits tarifaires.

En novembre 2002, le gouvernement mexicain a élaboré et déposé un ensemble d'instruments de politique surnommé «armure agricole» afin d'atténuer les effets de l'élimination des tarifs douaniers. L'ACCAA recommande au gouvernement de surveiller de près cette «armure agricole» afin de s'assurer qu'elle n'engendrera pas des obstacles aux exportations canadiennes ou ne représentera pas un désavantage concurrentiel pour les produits canadiens.

Au cours du dernier mois, la frontière mexicaine a été fermée aux plants de pomme de terre de l'Alberta afin d'éviter la propagation de maladies. Nous mettons en place des mesures sanitaires et phytosanitaires qui deviennent un obstacle au commerce.

Dans l'ensemble, les relations commerciales avec les États-Unis et avec le Mexique sont bonnes depuis la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange canado-américain et de l'Accord de libre-échange nord-américain. Cela dit, les accords régionaux n'ont pas répondu aux besoins de tous les secteurs agricoles du Canada et le protectionnisme grandissant, surtout celui des États-Unis, est préoccupant. L'ACCAA est convaincue que seul un engagement mondial visant à éliminer les subventions qui causent une distorsion du commerce et à améliorer substantiellement l'accès aux marchés pourrait être avantageux pour tous les secteurs commerciaux du Canada qui dépendent du commerce international.

Si le cycle actuel de négociations agricoles à l'OMC donne des résultats positifs, il sera possible de régler les problèmes décrits dans le présent mémoire et de multiplier les débouchés des exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux. Nous encourageons le comité à promouvoir, dans la mesure du possible, une démarche dynamique à l'égard des subventions et des tarifs douaniers dans le cadre des négociations commerciales internationales.

I welcome any questions you might have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Menzies. Mr. Friesen, would you like to make your remarks now, please?

Mr. Robert Friesen, President, Canadian Federation of Agriculture: Mr. Chairman, it is our pleasure to be here to submit some of our comments with regard to North American trade.

The Canadian Federation of Agriculture, CFA, through its general farm organization members out of every province as well as national commodity organizations, represents every commodity produced at the farm gate in Canada in every region of Canada. I can tell you that, with the diversity in commodities that are produced by our members, trade is an important issue. While the CFA primarily represents the farm gate, it goes without saying that, without downstream industry, our farm-gate industry would be nothing. It is important that we consider downstream industry in our deliberations and in development of export markets.

We represent commodities that rely heavily on exports. In fact, all of the growth that we experience in many of our commodities is as a result of developing the export market. However, we also represent the import-sensitive commodities that Mr. Menzies mentioned a little earlier. We do not buy the fact that any commodity in Canada lost anything in the last round as a result of our Canadian government protecting our import-sensitive commodities, nor will our export industry lose anything by protecting the import-sensitive commodities in the next WTO round. In fact, our Canadian government has a solid, credible position at the WTO that would serve to help our export commodities as well as ensure that our import commodities were not undermined, and that is certainly a position that the Canadian Federation of Agriculture supports. I would be willing to go into more detail later if there are any questions on that subject.

I shall try to articulate some of our frustrations with North American trade. Having said that, I do not want you to interpret that as being a criticism of the fact that we do have North American trade. As I said earlier, our export industry is very important. We export well over \$26 billion worth of agri-food products every year. Of course, that is part of an industry that generates \$130 billion of revenue every year and is responsible for between 13 per cent and 14 per cent of employment in Canada.

We also contribute and generate a trade surplus of over \$7 billion. Exports are therefore very important. Our exports with the United States are important. In fact, at least 62 per cent of our agriculture and agri-food exports go to the U.S. While our export market in Mexico is not as large — around 3.6 per cent of our agricultural exports in the year 2001 — it is a growing export market. In fact, between 1999 and the year 2001, the value of Canada's agricultural exports to Mexico increased by 87 per cent. The North American flow of trade is very important to our

Je répondrai volontiers à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Menzies. Monsieur Friesen, voulez-vous faire votre exposé?

M. Robert Friesen, président, Fédération canadienne de l'agriculture: Monsieur le président, nous sommes heureux d'avoir l'occasion de faire ces quelques commentaires sur le commerce nord-américain.

La Fédération canadienne de l'agriculture (FCA), par l'intermédiaire des agriculteurs des diverses provinces et des associations nationales de producteurs, représente toutes les denrées produites par les exploitations agricoles canadiennes. Le commerce est un facteur important en raison de la diversité des denrées produites par nos membres. Alors que la FCA représente surtout les producteurs, il va sans dire que sans le secteur aval, les exploitations agricoles ne survivraient pas. Il est donc important de tenir compte du secteur aval dans nos discussions et dans le développement de marchés d'exportation.

Nous représentons des denrées qui sont fortement tributaires des marchés d'exportation. En fait, notre croissance dans la plupart des productions est due au développement de marchés d'exportation. Nous représentons toutefois également les denrées «sensibles» aux importations que M. Menzies a mentionnées. Nous ne croyons pas que tous les secteurs aient perdu des avantages au cours du dernier cycle de négociations du fait que notre gouvernement a protégé nos denrées sensibles aux importations ni que notre secteur des exportations sera touché si l'on protège ces denrées au cours du prochain cycle de négociations à l'OMC. En fait, le gouvernement du Canada a une position solide et crédible à l'OMC, susceptible d'aider nos secteurs d'exportation et d'éviter que nos secteurs d'importation soient affaiblis; c'est une position que la Fédération canadienne de l'agriculture appuie vigoureusement. Nous sommes prêts à faire des commentaires plus précis à ce sujet si l'on nous pose des questions.

Je me propose de décrire certains aspects du commerce nord-américain qui nous agacent. Je ne voudrais toutefois pas que ces commentaires soient interprétés comme une critique. Comme je l'ai déjà mentionné, notre secteur d'exportation est très important. La valeur de nos exportations annuelles de produits agroalimentaires est de loin supérieure à 26 milliards de dollars. Ces exportations sont le fait d'une industrie qui génère des revenus annuels de 130 milliards de dollars et emploie de 13 à 14 p. 100 des travailleurs canadiens.

Nous dégageons en outre un excédent commercial de plus de 7 milliards de dollars. Les exportations jouent donc un rôle très important. Nos exportations vers les États-Unis sont importantes. D'ailleurs, ce pays absorbe au moins 62 p. 100 de nos exportations dans le secteur agricole et agroalimentaire. Si notre marché d'exportation au Mexique n'est pas aussi vaste — il ne représentait que 3,6 p. 100 de nos exportations agricoles en 2001 —, c'est un marché en expansion. Entre 1999 et 2001, la valeur des exportations agricoles canadiennes au Mexique a

agricultural industry.

Nevertheless, we do have frustrations. Honourable senators will recall that after the Canada-U.S. trade agreement and the subsequent NAFTA, we essentially had a free trade agreement with the U.S. However, that is not without its own problems. While we need to continue to develop export markets in North America, we must do a much better job of making sure that countries comply with the spirit and the rules of any trade agreements that we have. Mr. Menzies already touched briefly on some of the frustrations we have, and I will go into some of them as well.

If you look at the farm bill the U.S. started somewhere back in 1994-95, you will notice that they started what we think was a very deliberate strategy of buying markets and cross-subsidization in the U.S. While it is true that almost 75 per cent of their agricultural subsidies go to the grains and oilseeds sector, it is also well understood that this results in cross-subsidization to their red meat sector. That is something we have to contend with.

If you look at the new farm bill, you will notice that they increased their spending, or at least they institutionalized the top-ups they put on their own farm bill. Not only that, they added more crops to the farm bill. They also legislated country-of-origin labelling, which to us is nothing more than a non-tariff trade barrier. If you put their new farm bill beside their WTO proposal, it becomes clear that their long-term strategy is to continue cross-subsidization. It has continued to force other countries to open up their markets. They will continue to highly subsidize their agricultural markets.

While they have been generous in suggesting that every country should drop their amber spending, they have no appetite to revisit green box definitions and would like to continue to spend unlimited amounts of money in green box subsidies with total impunity. If you add to that the fact that they want to continue to retain their tools to challenge imports from other countries, their long-term strategy becomes clear, that is, to try to achieve markets in other countries but not to be nearly as willing in offering up some of the markets they may have in their own country.

That is something that we have to continue to work on. We can give you examples of where they have challenged other countries, and clearly challenged Canada, not because we are in contravention of any trade agreements but because on many fronts we out-compete the U.S. We need only look as far as the Canada-U.S. trade agreement, which lifted any tariffs or restrictions on the import or export of Canadian wheat into the U.S. Subsequently, Canada volunteered a restriction of wheat

augmenté de 87 p. 100. Les échanges commerciaux à l'échelle nord-américaine jouent un rôle très important pour notre industrie agricole.

Nous avons toutefois des frustrations. Après la signature de l'accord concernant les échanges entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA, on pouvait considérer qu'un accord de libre-échange avec les États-Unis était en place. Cette situation a toutefois engendré quelques problèmes. S'il est nécessaire de continuer de développer des marchés d'exportation en Amérique du Nord, nous devons mettre en place un système de contrôle beaucoup plus efficace pour nous assurer que les pays concernés respectent les principes et les règlements associés aux accords commerciaux qui ont été signés. M. Menzies a mentionné brièvement quelques-unes de nos frustrations et j'en signalerai quelques-unes également.

La loi agricole américaine (farm bill) qui a été présentée dès 1994-1995 a amorcé la mise en place de ce que nous considérons comme une stratégie concertée d'achat de marchés et d'interfinancement aux États-Unis. Si près de 75 p. 100 des subventions agricoles américaines sont destinées aux producteurs de céréales et d'oléagineux, le secteur de la viande rouge est en fait automatiquement interfinancé. C'est une situation dont nous devons nous accommoder.

Le nouveau Farm Bill prévoit en fait une augmentation des dépenses gouvernementales dans ce secteur ou du moins, il institutionnalise les subventions supplémentaires qui étaient déjà en place dans la loi agricole précédente. Non content de cela, on y a ajouté d'autres cultures. Cette nouvelle loi contient en outre des dispositions concernant le marquage du pays d'origine qui constituent à notre sens ni plus ni moins une barrière non tarifaire. Si l'on y ajoute la proposition faite par les États-Unis à l'OMC, il apparaît clairement que la stratégie à long terme des États-Unis consiste à maintenir ce système d'interfinancement, qui force d'autres pays à ouvrir leurs marchés. Les États-Unis continueront donc de subventionner dans de fortes proportions leurs marchés agricoles.

Alors qu'ils se sont montrés généreux en recommandant que les diverses parties mettent un terme à leurs dépenses dans la catégorie ambre, ils ne manifestent aucun désir de revoir les définitions de la catégorie verte et voudraient continuer de verser en toute impunité des subventions dont le montant n'est pas limité. Si l'on ajoute à cela le fait que les États-Unis veulent conserver les outils dont ils disposent pour s'attaquer aux importations d'autres pays, il apparaît clairement que leur stratégie à long terme est de conquérir les marchés étrangers sans être disposés à donner accès à certains de leurs propres marchés.

Nous devons continuer de chercher une solution à ce problème. Nous sommes en mesure de citer plusieurs cas où ils ont entamé des recours contre d'autres pays, et contre le Canada, qui ne sont pas motivées par le fait que nous ayons commis des infractions à des accords commerciaux mais par notre compétitivité supérieure dans bien des domaines. Un exemple frappant est l'Accord commercial Canada-États-Unis en vertu duquel des droits tarifaires ou des restrictions à l'importation ou l'exportation de

exports. We were afraid the U.S. might use their section 22, and so we put restrictions on it. Then, through the WTO, the U.S. no longer had the right to apply any restrictions on wheat imports. Of course, since then they have continued to challenge our wheat industry on several fronts, not the least of which is the Canadian Wheat Board.

Those of you who are familiar with the Canadian Wheat Board know it is nothing more than a legislated farmers' marketing group. It does not contravene any trade agreements; in fact, it only helps our farmers to compete against the large transnational companies around the world, serves to help our farmers have more power in the international marketplace.

Look at pork challenges. The U.S. put a countervail duty on pork in the 1980s and continue to hassle our pork industry because of countervail challenges. This is not because Canada contravened any trade agreements but because we out-competed them. We can cite an example as recent as the potato problem we had in Prince Edward Island, when we identified a potato wart problem in a very small area on a 40-acre field. Canada complied with everything under the SPS agreement, and yet the Americans clearly put an embargo on Canadian potatoes because they wanted to save the Christmas potato market in the U.S. for that year. As soon as that period has passed, suddenly things started easing and a settlement was reached.

We must continue to deal with U.S. protectionism within the existing trade agreements. We have said for quite some time that the WTO should become the primary forum where we develop fair and equitable trade rules, and that is where we have to continue to ensure that we do not allow the U.S. to continue with their long-term strategy.

To draw your attention to the brief that we have circulated, I should like to move to future considerations and recommendations, within the context of NAFTA. One thing is very clear: While most trade agreements have with them a dispute settlement mechanism, we think that it is absolutely imperative that we have clear and fair trade rules so that we do away with the need to settle our differences with dispute mechanisms. Although they are very important to any trade agreement, it is much better to work vigorously at making sure that we have clear and fair rules.

I would invite you to read the entire brief when you have the opportunity, but under future considerations and recommendations, first, the brief lists a diversification of markets for Canadian exports. I use an example in the

blé canadien aux États-Unis ont été supprimés. Le Canada s'est imposé volontairement une restriction sur ses exportations de blé. Il craignait que les États-Unis invoquent leur article 22 et il s'est donc imposé des restrictions. À la suite de cette initiative, dans le contexte de l'OMC, les États-Unis n'avaient plus le droit d'imposer des restrictions sur les importations de blé. Ils ont toutefois continué d'entamer des procédures en recours contre le secteur canadien du blé sur plusieurs fronts, surtout au niveau de la Commission canadienne du blé.

Si vous êtes bien informés au sujet de cette commission, vous savez que c'est ni plus ni moins un organisme de commercialisation de produits agricoles créé en vertu d'une loi. Cet organisme ne va à l'encontre des dispositions d'aucun accord commercial; en fait, son seul objectif est d'aider les agriculteurs à soutenir la concurrence des grandes entreprises transnationales à l'échelle mondiale et à renforcer leur pouvoir sur le marché international.

Dans le cas du porc, les États-Unis ont notamment imposé un droit compensateur dans les années 80 et continuent de harceler notre secteur du porc en réclamant le droit d'imposer des droits compensateurs. Ils n'agissent pas ainsi parce que le Canada a enfreint les dispositions d'un accord commercial, mais parce qu'il est plus concurrentiel. Un exemple récent est celui du problème que nous avons eu à l'Île-du-Prince-Édouard en ce qui concerne la pomme de terre, où l'on avait décelé un foyer de gale verruqueuse dans une zone très restreinte d'un champ d'une superficie de 40 acres. Le Canada n'enfreignait aucune des dispositions de l'Accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires, mais les États-Unis ont mis un embargo sur les pommes de terre canadiennes parce qu'ils voulaient protéger le marché américain de Noël de la pomme de terre cette année-là. Immédiatement après cette période, ils se sont montrés moins inflexibles et la question a été réglée.

Nous devons continuer de lutter contre le protectionnisme américain dans le cadre des accords commerciaux en place. Nous préconisons depuis plusieurs années que l'OMC devienne la principale tribune où l'on élaborera des règles commerciales justes et équitables et que ce soit dans cette tribune qu'on fasse en sorte que les États-Unis ne puissent pas maintenir cette stratégie à long terme.

Je voudrais maintenant attirer votre attention sur la partie du mémoire que nous avons distribué intitulée «Échappée vers le futur et recommandations», dans le contexte de l'ALENA. Un fait est clair: si dans la plupart des accords commerciaux, un mécanisme de règlement des différends a été prévu, nous pensons qu'il est absolument impératif d'établir des règles précises et équitables sur les échanges commerciaux pour qu'il ne soit plus nécessaire d'avoir recours à ces mécanismes pour régler nos différends. Si ce type de mécanisme constitue un volet important des accords commerciaux, il est de loin préférable de s'appliquer à établir des règles précises et équitables.

Je vous recommande de lire le mémoire dès que vous en aurez l'occasion. Dans la section intitulée «Échappée vers le futur et recommandations», la première recommandation concerne la diversification des marchés d'exportation canadiens. Je cite le cas

Canadian pork industry, where in the 1970s and 1980s our pork production increased. In fact, in the 1980s, 75 to 85 per cent of Canada's pork exports relied on the American market. The pork industry created a marketing arm, Canada Pork International, because they realized that it was important to develop markets in other countries so there would not be such reliance on the U.S. market. Today, approximately 50 per cent of our Canadian pork exports go to the U.S., and the rest of our pork exports have now found markets in other parts of the world. The Canadian Federation of Agriculture recommends that Canadian government agricultural trade policy goals should include the maintenance of export opportunities to the United States but should give priority to diversifying our agriculture export markets so that, over time, we can reduce our dependence on one market.

On the value of opening up new NAFTA negotiations, from time to time you hear the rhetoric that Canada should perhaps entertain the idea of re-opening NAFTA. While we do not recommend that NAFTA should be opened, because we are not sure that the benefits would outweigh the risks, the Canadian Federation of Agriculture does recommend that Canada seek clarification of the investor-state dispute resolution provisions of NAFTA chapter 11. Again, that needs to be dealt with without reopening NAFTA to further negotiations. For those who are not familiar with chapter 11, it deals with performance requirements and scenarios or situations where we have a foreign investor in Canada and if the rules change then the Canadian government could be liable for those rule changes.

As far as other bilateral and regional negotiations, we recommend that Canada should maintain its current approach to tariff reductions and eliminations, that is, being willing to reduce or eliminate agricultural tariffs on a reciprocal basis, with the exception of over-quota tariffs for supply-management products, while respecting the sensitivity of further reduction of refined sugar tariffs. Of course, any questions related to domestic-support export subsidies and state-trading enterprises should be dealt with in the WTO.

On environmental issues, we recommend that Canada should seek international venues other than trade agreements to resolve environmental issues and should try to ensure that trade-related agreements deal with government-to-government processes and not be used by NGOs as a forum to promote their environmental agendas.

On seeking solutions and maintaining the competitive position of Canadian farmers, the CFA believes that Canada should seek provisions that will effectively curb the misuse of trade remedy measures in the Doha negotiations. That is one of the problems we have with the United States. The CFA also believes that Canada must defend its right to establish and maintain effective

du secteur canadien du porc. Dans les années 70 et 80, la production canadienne de porc s'est accrue. Dans les années 80, le marché américain représentait en fait de 75 à 85 p. 100 des exportations canadiennes de porc. Le secteur du porc a créé un office de commercialisation, Canada Porc International, parce qu'il s'est rendu compte qu'il était important de développer des marchés dans d'autres pays, pour cesser de dépendre dans une aussi large mesure du marché américain. À l'heure actuelle, environ 50 p. 100 des exportations canadiennes de porc sont destinées au marché américain et 50 p. 100 sont destinées à d'autres marchés. La Fédération canadienne de l'agriculture recommande que les objectifs de la politique commerciale agricole du gouvernement canadien comprennent le maintien de nos débouchés aux États-Unis, mais accorde la priorité à la diversification de nos marchés d'exportation, afin que nous puissions réduire graduellement notre dépendance à l'égard d'un marché.

Certaines personnes recommandent de temps à autre la réouverture de l'ALENA. Si elles ne recommandent pas une réouverture de l'ALENA comme telle, la Fédération canadienne de l'agriculture recommande que le Canada cherche à clarifier les dispositions relatives aux différends entre investisseurs et l'État du chapitre 11 de cet accord, sans toutefois entamer de nouvelles négociations au sujet de l'ALENA. Je signale à ceux qui ne sont pas informés sur le contenu du chapitre 11 que ce chapitre concerne les exigences en matière de rendement et les scénarios ou les situations dans lesquels, si les règlements changent, le gouvernement canadien pourrait être responsable de ces changements à l'égard d'un investisseur étranger au Canada.

En ce qui concerne les autres négociations bilatérales et régionales, nous recommandons que le Canada maintienne sa position actuelle à l'égard de la réduction et de l'élimination des tarifs douaniers, autrement dit, qu'il soit disposé à réduire ou à éliminer les droits tarifaires sur les produits agricoles sur une base réciproque, à l'exception des droits hors contingent pour les produits assujettis à la gestion de l'offre, tout en respectant le caractère délicat de nouvelles réductions des droits tarifaires sur le sucre. Les questions relatives au soutien intérieur, aux subventions à l'exportation et aux entreprises commerciales d'État devraient, cela va de soi, être réglées dans le cadre de l'OMC.

En ce qui concerne les questions environnementales, nous recommandons que le Canada fasse appel aux mécanismes internationaux autres que les accords commerciaux pour résoudre les questions environnementales et qu'il s'efforce de veiller à ce que les accords commerciaux portent sur le processus de gouvernement à gouvernement et ne puissent être utilisés par les ONG comme tribune où elles peuvent promouvoir leurs objectifs environnementaux.

En ce qui concerne la recherche de solutions et le maintien de la position concurrentielle des agriculteurs canadiens, la FCA croit que le Canada devrait prôner dans les négociations de Doha des dispositions qui réduiront efficacement l'emploi abusif des sanctions commerciales. C'est un des problèmes que nous avons avec les États-Unis. La FCA croit également que le Canada doit

marketing structures, but seek allies and vigorously promote WTO rules that clearly confirm the right of countries to grant producer-supported marketing bodies the power to regulate the volume of domestic product marketed, to operate a central desk selling agency and to pool returns in a fashion that does not distort international trade.

Finally, you are all familiar with our discussion on the long-term agricultural policy framework, the debate of whether the Canadian government should match U.S. subsidies in the agricultural industry, the debate of how we can get our farmers to compete against the farm gate in the U.S., rather than force our farmers to compete against the treasuries in other countries. We make the points that the provision of adequate weather and income safety net programs for Canadian agriculture is essential to the maintenance of the competitiveness of our agricultural sector.

We would certainly entertain any questions you may have.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Friesen. Both of you have certainly opened up many areas. Senator Graham is our first questioner.

Senator Graham: Mr. Chairman, as we continue our study, we might consider the order of witnesses that we call. It might have been interesting to have these representatives before we had the representatives we heard from yesterday and the day before. We heard the minister two days ago, and just preceding your presentations we had officials from the Department of Agriculture and Agri-Foods Canada and so on. It might have been possible at that time to put some of your concerns to those officials as you have presented them to us today.

Do your two organizations interact very much?

Mr. Friesen: I will respond first, and then I would invite Mr. Menzies to respond also. Our agenda, as I mentioned earlier, is to achieve as much growth in the international marketplace for those commodities that we represent that have export interests. To that end, our goals and objectives are exactly what CAFTA's goals and objectives would be. Again, the need for the export market for many of our commodities is undisputed. While there is not a lot of interaction between the organizations, as I said earlier, we do represent the farm gate. Clearly, we do have some common goals.

Mr. Menzies: I see Mr. Friesen as much as I see my son who lives in Vancouver, so I guess we do interact in that way, not always at this type of forum, but we are both very involved in agricultural issues.

Clear trade rules and diversification of markets are common goals that will benefit both the Canadian Agri-Food Trade Alliance as well as Mr. Friesen's members. CAFTA is pursuing opportunities for our members internationally. We look at the

non seulement défendre son droit d'établir et de maintenir des réseaux de commercialisation efficaces, mais aussi se trouver des alliés et s'employer à faire adopter des règles de l'OMC qui confirment clairement le droit des pays d'accorder aux organismes de commercialisation appuyés par les producteurs le pouvoir de réglementer le volume de produits nationaux vendus, d'établir une agence de vente à guichet unique et de mettre en commun les recettes d'une manière qui n'entraîne aucune distorsion du marché international.

Enfin, vous êtes certainement au courant de notre débat sur le cadre stratégique agricole à long terme, portant sur l'opportunité pour le gouvernement canadien de verser des subventions équivalentes aux subventions américaines à l'industrie agricole et sur les dispositions qu'il faudrait prendre pour que nos agriculteurs soient concurrentiels par rapport à la générosité des pouvoirs publics dans d'autres pays. Nous mentionnons qu'il est essentiel d'offrir aux agriculteurs des programmes suffisants de protection du revenu et de protection contre les aléas de la météo, afin de maintenir la compétitivité dans notre secteur agricole.

Nous nous ferons un plaisir de répondre à vos questions.

Le président: Je vous remercie, monsieur Friesen. Vous avez tous deux abordé de nombreux sujets. C'est le sénateur Graham qui ouvrira la période des questions.

Le sénateur Graham: Monsieur le président, nous pourrions revoir l'ordre dans lequel les témoins sont convoqués. Il eût été intéressant d'entendre les témoins d'aujourd'hui avant ceux qui se sont présentés hier et avant-hier. Nous avons entendu le témoignage du ministre il y a deux jours et juste avant vous, celui de représentants d'Agriculture et Agroalimentaire Canada. Il aurait peut-être été possible de leur mentionner certaines de vos préoccupations.

Est-ce que les contacts entre les deux organismes que vous représentez sont fréquents?

M. Friesen: Je répondrai le premier puis je céderai la parole à M. Menzies. Comme je l'ai mentionné, notre programme consiste à atteindre le degré maximum de croissance sur le marché international pour les denrées tournées vers l'exportation que nous représentons. À cet égard, nos objectifs sont rigoureusement identiques à ceux de l'ACCAA. La nécessité d'établir des marchés d'exportation pour la plupart des denrées qui nous concernent est indéniable. Si les contacts entre nos deux organismes ne sont pas fréquents, je rappelle que nous représentons les producteurs agricoles. Il est donc indéniable que nous ayons des objectifs communs.

M. Menzies: Je vois M. Friesen aussi souvent que je vois mon fils qui est à Vancouver. C'est à cela que se résument nos contacts, mais ils n'ont pas toujours lieu dans des tribunes analogues à celle-ci. Les deux organismes sont toutefois très engagés dans les questions agricoles.

Des règles commerciales claires et la diversification des marchés sont des objectifs communs qui seront aussi avantageux pour les membres de l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire que pour les membres de l'organisme

benefits to producers, we look at the benefits to processors, and they are the same goals. If we do not have the processors that have the advantages of access to other countries' markets, then the producer end of our membership suffers. Certainly, we have common goals. We do not interact an awful lot, but we do where there is common ground.

Senator Graham: Mr. Menzies, at the beginning of Mr. Friesen's testimony, he made a point of saying that you operated in every province and region. Is that true for your organization as well?

Mr. Menzies: We have member associations in every province. One of our members specifically is the Grain Growers of Canada, and 90,000 farmers belong to associations that belong to the Grain Growers of Canada, from the B.C. grain growers all the way through to the Maritimes grains council, including every province in between.

Senator Graham: In your section on harmonization, you talked about using old technology when new technology is available. You used the example that, in the year 2000, the United States process gave producers access to 901 new products for use on minor crops while at the same time the Canadian process only resulted in 24 new products. Where does the fault lie?

Mr. Menzies: I do not want to be too critical here.

Senator Graham: You can be as critical as you want. We are here to help you.

Mr. Menzies: I appreciate that. The Pest Management Regulatory Agency has recognized this. They have put forward a fairly aggressive agenda with respect to that. They have hired a private contractor who has a Ph.D. and who has worked around the world on these sorts of issues. They have brought her in to put forward some positive movement on minor crop issues. It is a very complex issue.

It is a matter of chemical companies not wanting to spend enough money to get a chemical registered on a crop where there will not be huge sales. It is plain and simple commercial math for these companies, but PMRA is working on it. I sit on a NAFTA growers network. I was in the U.S. and met with the equivalent of PMRA and the EPA from the U.S. I went down in December and met with these people. They are working towards that harmonization issue that I spoke of. Canada is working on it. Any encouragement you can give on these minor-use products would help.

Mr. Friesen: I should like to complement some of the comments that Mr. Menzies made, but I will stick out my neck a little more and be quite critical. I have serious problems with the pesticide regulatory agency, for several reasons. First, companies to some extent will make a decision not to register a product

représenté par M. Friesen. L'ACCAA est à la recherche de débouchés pour ses membres à l'échelle mondiale. Nous défendons les intérêts des producteurs et ceux des transformateurs, qui sont identiques. Si les transformateurs ne bénéficient pas des avantages de l'accès à des marchés étrangers, les producteurs en souffriront. Nous avons donc des objectifs communs. Nous n'avons pas beaucoup de contacts, sauf lorsque nous avons des intérêts communs à défendre.

Le sénateur Graham: Monsieur Menzies, au début de son exposé, M. Friesen a attiré l'attention sur le fait que la Fédération est active dans les diverses provinces et régions. Est-ce également le cas en ce qui concerne l'organisme que vous représentez?

M. Menzies: Nous avons des associations affiliées dans les diverses provinces. Un de nos membres est la Grain Growers of Canada, qui est constituée d'associations qui représentent 90 000 producteurs céréaliers de toutes les provinces, de la Colombie-Britannique aux Maritimes.

Le sénateur Graham: Dans la partie de votre mémoire portant sur l'harmonisation, vous avez mentionné que l'on utilisait de vieilles techniques alors que de nouvelles technologies étaient disponibles. L'exemple que vous avez mentionné est qu'en 2000, les États-Unis ont mis à la disposition de leurs producteurs 901 nouveaux produits antiparasitaires à usage limité alors qu'au cours de la même année, les producteurs canadiens ont vu seulement 24 nouveaux produits sur les tablettes. Qui est responsable de cette situation?

M. Menzies: Je ne tiens pas à trop critiquer.

Le sénateur Graham: Vous pouvez faire toutes les critiques que vous voulez. Nous sommes là pour vous aider.

M. Menzies: Je l'apprécie beaucoup. L'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire (ARLA) a pris conscience du problème. Elle a mis en place un programme très énergique pour remédier à cette situation. Elle a engagé une consultante du secteur privé qui est titulaire d'un doctorat et qui a fait des études sur la question dans plusieurs pays. L'Agence l'a engagée pour faire progresser le dossier des cultures à usage limité, qui est très complexe.

Les producteurs de produits chimiques ne veulent pas faire les dépenses nécessaires pour faire homologuer un produit pour une culture dont les perspectives de vente ne sont pas très favorables. C'est une simple question de rentabilité pour ces entreprises, mais l'Agence s'applique à régler le problème. Je fais partie d'un réseau de producteurs assujettis à l'ALENA. Je suis allé aux États-Unis au mois de décembre pour rencontrer les représentants du pendant de l'ARLA et ceux de l'EPA. Ils s'efforcent de régler le problème d'harmonisation que j'ai mentionné. Le Canada s'y applique également. Vos encouragements en ce qui concerne ces produits à usage limité nous aideraient.

M. Friesen: J'aurais quelques commentaires à faire à ce sujet également, mais je n'hésiterai pas à être plus critique que M. Menzies. J'ai de grosses réticences en ce qui concerne l'Agence de réglementation de la lutte antiparasitaire et ce, pour plusieurs raisons. La première est que les sociétés ont tendance à

because of the pain and hassle they have to go through to register it. Part of the problem is that the agency currently is not complying with efficient timelines. It takes much longer to register a product.

We had a concern when the pest legislation was passed and, as such, tried to change the wording to some extent. A lot of emphasis is being put on the re-evaluation of current products. That is important, and we support the re-evaluation of current products. We support becoming more environmentally sustainable when it comes to using pest products. However, farmers do everything they possibly can to make sure that they are environmentally sustainable when it comes to pest products. At the same time, they are also willing to use more environmentally benign products. However, we have to ensure that the same resources are spent on replacing the products that are pulled off the shelf, so farmers have the opportunity to go to products that are more environmentally friendly.

I sit on the economic management advisory committee for the PMRA. At our last meeting, one of the PMRA staff people, when pushed, said that they had no obligation to agriculture. We checked the mandate of PMRA, and of course its mandate is to make sure that the pest products we use are environmentally friendly and that they pose no health risks. At the same time, they have a responsibility not to undermine the agricultural industry. There is a balance to be kept, and there should be twin objectives. I can tell you that we are trying very hard, but we do have some way to go in having a PMRA that is efficient as it should be and that complements the agriculture industry to the extent it should.

Senator Graham: I promised myself yesterday that I would not raise the question of a customs union again, because on Monday we had one witness who was advocating a customs union and another who was disavowing the merits of a customs union. Yesterday, we had three witnesses, one who said it is not in the cards. If my memory is correct, a second witness said it is not on, and a third witness said that it would be unrealistic. The question of a customs union has been raised here, and I am just wondering what your position is with respect to the possibility of a customs union.

Mr. Menzies: If I could, Senator Graham, could you explain to me what you mean specifically by a customs union?

Senator Graham: It was raised in Mr. Friesen's paper, where he said periodically there are calls for greater economic integration between Canada and the United States, with proposals ranging from one currency to a customs union. It was suggested that that was the way to solve problems arising in the trading relationship between the two countries. Mr. Friesen, I presume that you are against a customs union.

ne pas faire enregistrer un produit à cause de toutes les formalités liées à l'homologation. La difficulté réside notamment dans le fait que l'Agence ne respecte pas des délais qui permettraient d'assurer l'efficacité du processus. Les délais sont beaucoup trop longs.

Lorsque la loi concernant les produits antiparasitaires a été adoptée, nous avions une préoccupation et nous avons d'ailleurs tenté de faire modifier le libellé du projet de loi. Cette loi met beaucoup l'accent sur la réévaluation des produits actuels. C'est important et nous sommes en faveur d'une telle réévaluation. Nous sommes en faveur d'une utilisation des produits antiparasitaires qui soit plus respectueuse de l'environnement. Les agriculteurs font tout leur possible pour respecter l'environnement lorsqu'il est question d'utiliser ce type de produit. Ils sont toutefois également disposés à utiliser des produits peu dommageables pour l'environnement. Il est dès lors essentiel de s'assurer que l'on consacre les ressources disponibles au remplacement des produits qui sont retirés du marché, pour que les agriculteurs aient l'occasion d'acheter des produits plus écologiques.

Je suis membre du Comité consultatif de gestion économique de l'ARLA. À la dernière réunion du comité, un des membres du personnel de cette agence a avoué, devant notre insistance, que l'Agence n'avait aucune obligation envers l'agriculture. Nous avons vérifié son mandat et il consiste, bien sûr, à s'assurer que les produits antiparasitaires que nous utilisons sont peu toxiques pour l'environnement et ne sont pas dangereux pour la santé. L'Agence a en outre la responsabilité de ne pas déstabiliser le secteur agricole. Il est nécessaire de maintenir un certain équilibre et de concilier ces deux objectifs. Nous nous y appliquons, mais nous devons encore réaliser des progrès considérables pour que l'ARLA atteigne le degré d'efficacité nécessaire et pour qu'elle seconde le secteur agricole dans ses efforts comme il se doit.

Le sénateur Graham: Je m'étais promis hier de ne plus aborder le sujet de la mise en place d'une union douanière parce que lundi, un des témoins que nous avons invités a préconisé une telle initiative alors que l'autre a mis en doute ses mérites. Hier, un des trois témoins que nous avons entendus a mentionné que ce n'était pas prévu, un autre l'a confirmé, si j'ai bonne mémoire et le troisième a dit que ce ne serait pas réaliste. Puisque cette question a été abordée, j'aimerais avoir votre opinion là-dessus.

M. Menzies: Pourriez-vous m'expliquer, sénateur Graham, ce que vous entendez au juste par «union douanière»?

Le sénateur Graham: La question a été évoquée dans le mémoire présenté par M. Friesen puisqu'il a mentionné que l'on réclame périodiquement une intégration économique accrue entre le Canada et les États-Unis, allant de l'adoption d'une monnaie unique à la création d'une union douanière. On pense que ce serait la solution aux problèmes qui se posent dans le cadre des relations commerciales entre les deux pays. Je présume que vous vous opposez à la création d'une union douanière, monsieur Friesen.

Mr. Friesen: We are against anything that would tend to inhibit the flow of goods between Canada and the U.S. Certainly, it is not the CFA's policy to go to a customs union, nor to harmonize or go to a common currency. As I said earlier, we believe that we need to work much harder on fair and equitable trade rules and try to develop them in such a way that we use dispute mechanisms as infrequently as possible.

Senator Graham: I think that, in your paper at least, you are saying that accepting a customs union would be accepting the U.S. way of doing things, that they would be the dominant partner and Canada would relinquish its right to have different policies and marketing systems. That is what I am concluding from your paper.

Mr. Friesen: We are certainly not advocating that. That does not mean that we do not advocate harmonization in some areas, and that is another part of the old pesticide issue. We believe that there is a lot of room for better harmonization. In the flow of goods that basically flow freely between the U.S. and Canada, we need better harmonization. That includes areas such as pesticides. It might surprise you to know that we still allow horticultural products to be imported into Canada that have pest residue on them, yet that chemical is illegal for use in Canada. That is a competitiveness issue, and we believe that there is a lot of room for better harmonization without giving up that sovereignty that we treasure.

The Chairman: The way I understood you, Mr. Friesen, was I thought you said that you would like to see the dispute settlement mechanisms operate more efficiently but that you were against reopening the FTA.

Mr. Friesen: That is correct.

The Chairman: Of course, there can be cons as well as pros to reopening.

Senator Kinsella: I should like to go to the United States farm bill, and focus on the issue of the country-of-origin labelling as it applies to Canadian beef. Why do you think the American Congress passed that kind of legislation?

Mr. Menzies: It was political, plain and simple. I met with U.S. Secretary of Agriculture Ann Veneman last spring, and we had a lengthy discussion about that very issue. Personally, she was not in favour of it at that point. This was on May 5. At that point, she did not think it was even going to stay in the U.S. farm bill. Their political system was able to keep it in there. President Bush's own state was not happy with it. They buy many of their feedlot animals from Mexico. The costs that this will download onto their meat processing industry are huge. I can see some changes coming. We certainly hope they are starting to soften on it, but simply put, it was a political issue driven by the northern

M. Friesen: Nous nous opposons à toute initiative qui aurait tendance à entraver la circulation des marchandises entre le Canada et les États-Unis. La stratégie de la Fédération canadienne de l'agriculture ne prévoit certes pas la création d'une union douanière, ni l'harmonisation ou l'adoption d'une monnaie commune. J'ai déjà mentionné que nous croyons qu'il est nécessaire de s'appliquer à établir des règles commerciales justes et équitables pour avoir recours le moins souvent possible aux mécanismes de règlement des différends.

Le sénateur Graham: Je pense que vous avez mentionné, du moins dans votre mémoire, qu'en acceptant une union douanière, on accepterait la façon de procéder des États-Unis, que ceux-ci deviendraient le partenaire dominant et que le Canada renoncerait à son droit d'établir des politiques et des systèmes de commercialisation différents. C'est du moins la conclusion que j'en tire.

M. Friesen: Nous ne préconisons pas d'établir une union douanière. Il ne faut toutefois pas en conclure que nous ne sommes pas en faveur de l'harmonisation dans certains secteurs, et c'est un autre aspect du problème des pesticides. Nous pensons qu'il est possible d'harmoniser beaucoup plus les systèmes. Une harmonisation accrue est nécessaire dans un contexte de libre circulation des produits entre le Canada et les États-Unis, y compris en ce qui concerne les pesticides. Vous serez peut-être étonné d'apprendre que l'on importe encore au Canada des produits horticoles contenant des résidus de produits antiparasitaires dont l'utilisation est pourtant illégale au Canada. C'est une question de compétitivité et nous estimons qu'il est possible d'harmoniser davantage les règles dans de nombreux secteurs sans pour autant renoncer à la souveraineté à laquelle nous tenons beaucoup.

Le président: Monsieur Friesen, je pensais que vous aviez mentionné que vous aimeriez que les mécanismes de règlement des différends soient plus efficaces mais que vous vous opposiez à une réouverture de l'Accord de libre-échange.

M. Friesen: C'est bien cela.

Le président: La réouverture de l'accord présenterait certes à la fois des avantages et des inconvénients.

Le sénateur Kinsella: Je voudrais poser une question concernant la loi agricole américaine, et plus précisément la question du marquage du pays d'origine en ce qui concerne le boeuf canadien. Quelles sont, d'après vous, les raisons pour lesquelles le Congrès américain a adopté une telle loi?

M. Menzies: C'est une décision purement politique. J'ai rencontré le printemps dernier la secrétaire américaine à l'Agriculture, Ann Veneman, et nous avons eu un long entretien à ce sujet. Elle n'était pas en faveur de ces dispositions à ce moment-là. Notre rencontre a eu lieu le 5 mai. À ce moment-là, elle prévoyait que ces dispositions seraient retirées du projet de loi. Le système politique américain a réussi à les maintenir. L'État du président Bush était opposé à une telle mesure. Les agriculteurs de cet État achètent la plupart des bovins destinés à l'engraissement au Mexique. Les coûts qu'imposerait une telle mesure au secteur américain de la transformation de la viande

tier states, certainly not by Nebraska and the larger beef-producing areas. It is voluntary at this time, but it is still in the farm bill.

Senator Kinsella: We have between now and 2004, if I understand correctly. What should the Government of Canada be doing, in your opinion, to have that changed by the U.S. Congress?

Mr. Menzies: They should certainly be lobbying long and hard about this. We have seen numbers that indicate that it will add \$1 billion in additional costs and \$60 million in oversight costs. They had better argue long and hard that this is not only going hurt Canadian beef production, but that it will hurt their own further processing industry.

Senator Kinsella: As you examine the political reasons for which Congress adopted that measure, do you think that there may be a benefit to the Canadian beef industry, given that our beef is of superior quality? If beef is labelled Canadian beef, and the American consumer goes to the meat counter, they will look for the Canadian label.

Mr. Menzies: You are absolutely right, and I mentioned that to Ms. Veneman and said, "Will you not shoot yourself in the foot?"

I used the example of Canadian bacon.

Senator Kinsella: The flip side of that is that if the American government or the American consumer is annoyed for whatever reason with Canada, because of the decision of the American government that it does not like our foreign policy, for example, is there a danger that the patriotic American will be encouraged to buy American beef and not Canadian beef? Is there a danger that in the supermarket they will shy away from Canadian-labelled beef.

The Chairman: I think Mr. Friesen would also like to answer this question.

Mr. Menzies: I would absolutely agree with you. There is certainly that concern. We have seen the results of protectionism, the issues with the North Dakota Wheat Commission challenging Canadian wheat, so they can launch a very strong consumer lobby that can hurt this. We are very concerned about it and we would certainly encourage our government to be doing everything possible to try to get this pulled out of this farm bill.

Mr. Friesen: I certainly agree with Mr. Menzies. As far as what we should be doing about it, I agree, we must push very hard. We do have allies in the U.S. As Mr. Menzies mentioned, their administration is against it, the commodity organizations in the

sont énormes. Je perçois des signes de changement. Nous souhaitons vivement que les Américains assouplissent les règles, mais celles-ci ont été établies à la suite des pressions politiques exercées principalement par les États du Nord, en tout cas pas par le Nebraska ni par les régions où la production du boeuf joue un rôle économique important. Pour le moment, le respect de ces dispositions est volontaire, mais elles ont été maintenues.

Le sénateur Kinsella: C'est volontaire jusqu'en 2004, si j'ai bien compris. Que devrait faire, d'après vous, le gouvernement du Canada pour convaincre le Congrès américain de modifier les dispositions de la loi?

M. Menzies: Il devrait faire du lobbying sans relâche. Nous avons vu des chiffres indiquant que ces dispositions entraîneraient des coûts supplémentaires d'un milliard de dollars et des frais de surveillance de 60 millions de dollars. Le gouvernement a tout intérêt à insister lourdement sur le fait que cette mesure aura non seulement des conséquences néfastes sur la production canadienne de boeuf, mais qu'elle nuira également au secteur américain de la transformation ultérieure.

Le sénateur Kinsella: Après avoir examiné les motifs politiques pour lesquels le Congrès a adopté cette mesure, pensez-vous qu'elle puisse comporter certains avantages pour le secteur du boeuf canadien, compte tenu que notre boeuf est de qualité supérieure? S'il est indiqué sur l'étiquette qu'il s'agit de boeuf canadien, les consommateurs américains auront tendance à rechercher le boeuf canadien.

M. Menzies: Vous avez tout à fait raison; je l'ai d'ailleurs mentionné à Mme Veneman. Je lui ai demandé si les Américains n'étaient pas en train de se tirer dans les pieds.

J'ai mentionné le lard canadien.

Le sénateur Kinsella: Si le gouvernement américain ou le consommateur américain est agacé pour une raison ou une autre par le Canada, ou si le gouvernement américain n'apprécie pas notre politique étrangère, n'y aurait-il pas un danger que les Américains, qui sont très patriotes, soient encouragés à donner la préférence au boeuf américain? N'y a-t-il pas un risque qu'au supermarché, les consommateurs américains cessent d'acheter du boeuf canadien?

Le président: Je pense que M. Friesen voudrait également répondre à la question.

M. Menzies: Je suis absolument d'accord. C'est une question qui nous préoccupe. Nous avons eu l'occasion de constater les conséquences néfastes du protectionnisme, notamment à propos des problèmes qu'a posés l'intervention de la North Dakota Wheat Commission contre le blé canadien. Les Américains pourraient donc organiser un lobby des consommateurs très puissant qui pourrait nous faire du tort. C'est une question qui nous préoccupe beaucoup et nous encourageons notre gouvernement à faire tout ce qui est possible pour faire supprimer ces dispositions de la loi agricole.

M. Friesen: Mon opinion rejoint celle de M. Menzies. Je suis en effet convaincu que nous devons exercer de très fortes pressions. Nous avons des alliés aux États-Unis. Comme l'a mentionné M. Menzies, l'administration, les organismes sectoriels, l'industrie

U.S. are against it, the processing industry in the U.S. is against it and the retailers are against it. In fact, the U.S. agriculture department has estimated that the annual reporting and record keeping alone will cost the industry \$2 billion a year. We are cynical enough to believe that that cost will accrue back to the farm gate, so we believe it can hurt their industry as well.

However, that is only for annual reporting and record keeping. That does not include the cost of segregation. When I ship a load of weanlings into the U.S. and they are raised to market weight in the U.S., it does not matter that they were only 15 pounds when they crossed the border. They were born in Canada, and they therefore have to segregate those animals on the farm, in the packinghouse, or as the product moves to the retail shelf. That is a real consideration. To us, it is nothing but a non-tariff trade barrier. We believe it has no scientific justification at all, and we think that as soon as it becomes mandatory the government should challenge it.

Senator Kinsella: I recall hearing somewhere that there would be a segregation of American beef from foreign beef in the supermarkets. Have you heard that?

Mr. Menzies: That is certainly possible, but our understanding is that it will be just a labelling issue. Further to that, however, the pork industry has used segregation of meat to its advantage. There are separate counters in Japan for Canadian pork, and they sell out first.

There are 1,000 different bar codes in the slaughtering process for beef. For example, Cargill, in High River, has talked about how much that could cost. The company is on both sides of the border, so they know how expensive it would be to change the bar codes alone to segregate these Canadian-origin animals.

Mr. Friesen: The political reason for passing this into law in the U.S. was that two senators were sensitive to this because their farmers saw a lot of pork and beef move into the U.S.

The Chairman: What two senators were they? What state did they come from?

Mr. Friesen: North Dakota. Clearly, part of the problem was created by the U.S. — you heard me talk about cross-subsidization earlier. Many feeder hogs and feeder cattle are moving into the U.S. because the margins are better there because of the low cost of grain. Then, of course, we also out-compete them on the finished animals on economic standards as well as quality.

de la transformation et les commerçants de détail américains sont opposés à ces dispositions. En fait, d'après les estimations du département de l'Agriculture des États-Unis, les rapports annuels et la tenue des registres coûteront 2 milliards de dollars par an à l'industrie. Nous sommes assez cyniques pour penser que la facture devra être payée par les agriculteurs et que, par conséquent, cette mesure aura des conséquences néfastes pour le secteur agricole américain également.

Ce coût concerne uniquement les rapports annuels et la tenue des registres. Il n'inclut pas les frais de séparation. Quand j'expédie un chargement de porcelets aux États-Unis et que ceux-ci sont engraisés pour atteindre le poids marchand américain, même s'ils ne pesaient que cinq livres avant d'être importés du Canada, ils y sont nés; ils doivent par conséquent être séparés des autres animaux dans les élevages, à l'abattoir ou dans les commerces de détail. C'est un facteur dont il faut tenir compte. Nous considérons que c'est une barrière commerciale non tarifaire. Nous pensons qu'une telle mesure n'est pas fondée sur des données scientifiques et que dès que son application sera obligatoire, notre gouvernement devrait en contester la validité.

Le sénateur Kinsella: J'ai entendu dire que l'on séparerait le boeuf américain du boeuf étranger dans les supermarchés. En avez-vous entendu parler?

M. Menzies: C'est possible, mais nous pensons que ce sera uniquement une question d'identification sur l'étiquette. Le secteur du porc a utilisé la séparation de la viande à son avantage. Au Japon, le porc canadien est séparé du porc étranger et c'est celui qui se vend le mieux.

On utilise un millier de codes à barres différents dans le secteur de l'abattage du boeuf. La société Cargill, par exemple, de High River, a mentionné les frais supplémentaires que la séparation entraînerait. L'entreprise est établie des deux côtés de la frontière et elle sait pertinemment quel serait le coût d'une modification des codes à barres qu'exigerait la séparation des produits d'origine canadienne.

M. Friesen: Le motif politique pour lequel cette mesure a été adoptée est que deux sénateurs ont été sensibilisés aux préoccupations des agriculteurs de leur région au sujet de l'importation de quantités importantes de viande de porc et de boeuf aux États-Unis.

Le président: Quels sont ces deux sénateurs? Quels États représentent-ils?

M. Friesen: Le Dakota du Nord. Le problème a été créé en partie par les États-Unis. Vous avez entendu les commentaires que j'ai faits au sujet de l'interfinancement. Des quantités importantes de porc et de bovin d'engraissement sont exportées aux États-Unis parce que les marges bénéficiaires sont plus élevées grâce au coût modique du grain. Nous sommes donc plus compétitifs que les éleveurs américains en ce qui concerne les animaux engraisés tant sur le plan économique que sur celui de la qualité.

Senator Day: I have one point of clarification concerning Mr. Friesen's presentation. You indicate that you represent family farms. Does that mean that you do not represent any corporate farms?

Mr. Friesen: Absolutely not. If they belong to our member organizations, we represent them as well.

Senator Day: The other general question that perhaps both of you could comment on is this: Where do you see this issue of genetically modified products going with regard to marketing? I think Mr. Friesen stated that you would like to reduce your dependency on trade with the United States. However, you are not going to be able to sell genetically modified products in Europe. In the case of beef, even cattle that ate genetically modified grain would be labelled. Where do you see your membership going in relation to this issue?

Mr. Menzies: We need to improve the trade rules so that they are based on science. Everyone brings up the example of canola being kept out of the European market because of the adoption of genetically modified canola in this country. Europe was never a big market for canola, so there has been no impact. That is not the case with beef. The denial of access to hormone-produced beef is based on fear mongering and protectionism, not sound science. There are tremendous benefits that can be gained from genetically engineered foods.

For example, there is work being done on a salt-tolerant wheat that can be grown in alkaline areas, which could increase production tremendously in Western Canada. The genes have been manipulated to produce a salt-tolerant strain. Do we keep it out of the market simply because it has been genetically altered? We need to be concerned about our markets, but we also need to ensure that any discussions we have at the WTO are based on sound science.

Mr. Friesen: In the EU, their labelling legislation calls for the use of "contains genetically modified material," but does not call for the labelling of any meat products even though those animals might have eaten genetically modified grain.

There is an interesting juxtaposition here when you talk about scientific justification. Clearly, when it comes to importing a product, we agree; we need scientific justification to keep it out. However, we have a peculiar case now in Canada where there is a possibility that a company might want to register a genetically engineered wheat. We have told the minister that there needs to be consideration of its marketability, because our industry has not yet achieved the level of segregation necessary to ensure that we would not spoil some of the markets that we currently have for wheat.

Le sénateur Day: Je voudrais demander des précisions en ce qui concerne certains commentaires faits par M. Friesen. Vous avez mentionné que vous représentez des exploitations agricoles familiales. Faut-il en conclure que vous ne représentez pas de grandes fermes commerciales?

M. Friesen: Pas du tout. Nous représentons également les fermes commerciales qui sont membres des organismes affiliés à notre fédération.

Le sénateur Day: L'autre question d'ordre général à laquelle vous pourriez peut-être répondre l'un et l'autre est: que pensez-vous du problème qui se pose au sujet des produits génétiquement modifiés sur le plan du marketing? Je pense que M. Friesen a mentionné que les agriculteurs voudraient être moins dépendants des États-Unis en ce qui concerne le commerce. Vous ne pourrez toutefois pas vendre des produits génétiquement modifiés en Europe. En ce qui concerne le boeuf, le bétail qui a consommé des céréales génétiquement modifiées serait étiqueté comme tel. Qu'en pensent vos membres?

M. Menzies: Il est nécessaire d'améliorer les règlements commerciaux afin qu'ils soient fondés sur des données scientifiques. On cite constamment le cas du canola qui est interdit sur le marché européen parce que nous avons adopté le canola génétiquement modifié au Canada. L'Europe n'a jamais été un marché important pour cette denrée et, par conséquent, cette interdiction n'a pas eu de répercussions marquées. La situation est différente en ce qui concerne le boeuf. L'interdiction concernant le boeuf aux hormones est fondée sur la crainte et sur le protectionnisme mais ne repose pas sur des données scientifiques. Certains aliments génétiquement modifiés présentent de nombreux avantages.

On fait par exemple des études concernant une variété de blé halophile cultivable en sol alcalin, ce qui permettrait d'accroître considérablement la production dans l'ouest du Canada. Les gènes ont été modifiés pour produire une souche halophile. Faut-il interdire la vente uniquement parce qu'il s'agit d'un produit génétiquement modifié? Nous devons nous préoccuper de nos marchés, mais il est également nécessaire de veiller à ce que les discussions à l'OMC soient fondées sur des données scientifiques fiables.

M. Friesen: La législation américaine concernant l'étiquetage exige l'étiquetage des produits qui contiennent des matières génétiquement modifiées, mais pas celui des produits de la viande, même si les animaux ont mangé du grain génétiquement modifié.

On fait une juxtaposition intéressante en ce qui concerne les preuves scientifiques. Nous acceptons que l'on importe un produit, mais lorsqu'il s'agit d'en interdire l'importation, la décision doit être fondée sur des données scientifiques. Un problème assez particulier se pose actuellement au Canada où il est question qu'une société fasse une demande d'homologation d'une variété de blé génétiquement modifié. Nous avons signalé au ministre qu'il est nécessaire de prendre les possibilités de commercialisation de cette variété en considération, parce que notre industrie n'a pas encore atteint le niveau de séparation nécessaire pour éviter à coup sûr de compromettre certains marchés actuels pour le blé.

I should say also that Canada is a part of the Biosafety Protocol negotiations, an international agreement to manage the transboundary movement of genetically modified products. That may help the flow of genetically modified products, but it also creates a bit of a problem in that the U.S. is not a part of it. We have to be careful as far as competitiveness is concerned that we do not impose requirements on our own industry that may not be imposed on the industry in the U.S.

Senator Di Nino: You used the word “biosafety.” In the post-September 11 world, there are a number of changes that are taking place in relation to Canada and the U.S. One of the terms now being looked at is biosecurity. Could you give me your comments on how you feel that may impact on your industry?

Ms. Patty Townsend, Executive Director, Canadian Agri-food Trade Alliance: The Bioterrorism Act of 2002 contains a section on bioterrorism in food. Right now, there are a number of things in the act that have a big implication for Canada and other countries that trade with the United States.

They have just started doing consultations on two sets of regulations that will accompany that act. One of our concerns is the statute that will require all food exporters to the United States to provide advance notice of entry of all shipments of food that will be consumed either by humans or animals in the United States. That requirement is that you have to give no less than eight hours’ notice, and no more than five days’ notice, of a product entering the United States.

They just put out the regulations for comment. I have had some of our processor members say that those regulations may be burdensome to the point they may not be able to continue to export some products into the United States.

The other thing they have just put regulations out on is the requirement for all facilities — not just all companies, but all facilities — that may be moving product into the United States to register with the Food and Drug Administration.

We are not quite sure yet how that will affect, for example, our grain and oilseed industry where we have so many grain elevators where product moves from elevators into the United States. Will each one of those elevators need to register? Will there have to be advance prior notice for every trainload and carload that goes into the United States of bulk grains, for example?

It is causing us a great deal of concern. We feel that it could be a very significant non-tariff trade barrier, and we are trying now to make comments to the United States to try to figure out how we might be able to lessen the impact on trade.

Je signale par ailleurs que le Canada participe aux négociations sur le Protocole sur la biosécurité, un accord international visant à réglementer le transport transfrontalier de produits génétiquement modifiés. Cet accord pourrait faciliter la circulation des produits génétiquement modifiés mais pose un petit problème étant donné que les États-Unis ne sont pas partie à cet accord. Nous devons veiller à ne pas compromettre notre compétitivité en imposant à notre secteur des exigences auxquelles ne sont pas soumis nos concurrents américains.

Le sénateur Di Nino: Vous avez mentionné la biosécurité. Dans la foulée des attentats du 11 septembre, plusieurs changements sont mis en place au Canada et aux États-Unis. Une des notions examinées est celle de biosécurité. Pourriez-vous dire quelles incidences cela pourrait avoir sur votre secteur?

Mme Patty Townsend, directrice générale, Alliance canadienne du commerce agroalimentaire: La Bioterrorism Act de 2002 renferme des dispositions sur le bioterrorisme alimentaire. Plusieurs dispositions de la loi ont déjà des conséquences importantes pour le Canada et pour les autres pays qui entretiennent des relations commerciales avec les États-Unis.

Aux États-Unis, on a entamé des consultations sur deux séries de règlements qui accompagneront cette loi. Une de nos préoccupations est que la loi exige que toutes les entreprises qui exportent des produits alimentaires aux États-Unis signalent d’avance toutes les livraisons de produits alimentaires destinées à la consommation humaine ou animale aux États-Unis. Il est nécessaire de donner un préavis d’un minimum de huit heures et d’un maximum de cinq jours en ce qui concerne les produits exportés aux États-Unis.

On vient d’entamer les consultations au sujet de ces règlements. Un de nos membres a mentionné que ces règlements pourraient avoir des conséquences très lourdes et qu’il est même possible que l’on ne soit plus en mesure d’exporter certains produits aux États-Unis.

Une autre disposition réglementaire mise en place tout récemment exige que toutes les installations — pas seulement les entreprises, mais les installations — susceptibles d’exporter certains produits aux États-Unis soient enregistrées auprès de la Food and Drug Administration.

Nous ne savons pas encore quelles conséquences cela pourrait avoir sur le secteur canadien des céréales et des oléagineux, par exemple, où de nombreuses entreprises d’exploitation de silos-éleveurs alimentent des silos-éleveurs aux États-Unis. Est-ce que ces entreprises devront faire enregistrer tous les silos-éleveurs? Devront-elles donner un préavis chaque fois qu’elles expédient un chargement de grain en vrac par chemin de fer aux États-Unis?

C’est une question qui suscite de vives préoccupations. Nous pensons que cette mesure pourrait constituer un obstacle commercial non tarifaire de taille et nous tentons d’entamer des discussions avec les États-Unis pour déterminer les initiatives que nous pourrions prendre pour en atténuer l’impact sur le commerce.

Senator Di Nino: Before I ask a follow-up question, are there any comments from Mr. Friesen?

Mr. Friesen: I could not add any more to it. I would simply say "ditto."

Senator Di Nino: Is there any advice you would like to give us on how we should deal with this issue in our report, or at least how we should continue to explore this issue with future witnesses? What are you looking for from us? Is there anything we can do for you to help you along?

Ms. Townsend: We are trying to get our heads around how it will work and what it will mean for us. Just looking at the provisions in the statute knocked everybody back a long way, trying to figure out how we might be able to comply. This goes back to Mr. Friesen's comments about our dependence on the United States. For some of our smaller industries, it will have a big impact. Right now, just trying to figure out the impact is a big challenge for us and for you.

Senator Di Nino: For the record, I might want to suggest that before we complete our hearings we come back to this issue with the industry to see if they have advanced further their concerns in a way that can be helpful to us in dealing with it.

Senator Day dealt with this question before. You talked about lessening the reliance on the one market. He brought it under the guise of the GMOs, et cetera. From a general standpoint, are there markets in the world that your industry feels we should be promoting or marketing to that we are not at the present time, as either a country or as an industry?

Mr. Menzies: The one that comes to mind first is China. When we see the huge population there, there is tremendous potential, and of course they grow different crops than we do. There is a tremendous market there.

Senator Di Nino: Asia, in general?

Mr. Menzies: Yes. They are coming up to speed on the consumption of beer and beef. There is a huge potential. I do not mean to put it so crudely, but those are the two items they are adopting quickly. Let us hope we see some stability come to the Korean market, because there is a huge market there also. We are well situated geographically to access and fill those Asian markets. There is tremendous potential there. Private industry is accessing those markets, but we need the environment to advance them.

Mr. Friesen: On the bioterrorism issue, our government has to continue to consult at a very high level. The thing that concerns me and that I believe will become an even greater problem is the U.S. wrapping many of these issues in their flag. That is really what country-of-origin labelling is all about. They will have to decide again whether they want to live within the spirit and rules of trade agreements. Do they really want trade, or do they want to continue to come up with innovative ways of protecting their own

Le sénateur Di Nino: Avant de poser une autre question à ce sujet, je voudrais savoir si M. Friesen a des commentaires à faire.

M. Friesen: Je n'ai rien à ajouter. Je ferais exactement les mêmes commentaires.

Le sénateur Di Nino: Auriez-vous des suggestions à faire au sujet des recommandations que nous pourrions faire dans notre rapport ou des questions que nous devrions poser à ce sujet aux autres témoins? Qu'attendez-vous de nous? Que pouvons-nous faire pour vous?

Mme Townsend: Nous essayons actuellement de comprendre comment ces dispositions seront appliquées et les incidences qu'elles pourraient avoir pour nous. Depuis que nous en avons pris connaissance, nous nous cassons la tête pour savoir comment nous pourrions nous y conformer. J'y vois un rapport avec les commentaires de M. Friesen au sujet de notre dépendance à l'égard des États-Unis. Pour certaines petites entreprises, ces dispositions auront une forte incidence. Le simple fait de tenter de prévoir les impacts représente une tâche colossale, pour nous comme pour vous.

Le sénateur Di Nino: Je suggère qu'avant la fin de notre série d'audiences, nous examinions à nouveau cette question avec des représentants de votre secteur pour savoir s'ils auraient à nous signaler des éléments nouveaux qui pourraient nous être utiles.

Le sénateur Day a déjà abordé le sujet. Vous avez mentionné qu'il était nécessaire de devenir moins dépendants du marché américain. Le sénateur Day l'a abordé à propos de la question des OMG. D'une façon générale, est-ce que votre secteur estime que nous devrions faire davantage de promotion ou de commercialisation en ce qui concerne certains marchés étrangers sur lesquels nous ne sommes pas présents actuellement?

M. Menzies: Le premier qui me vient à l'esprit est la Chine. Les possibilités sont énormes étant donné que la population de ce pays est très élevée et que les Chinois pratiquent des cultures différentes des nôtres. C'est un marché extrêmement vaste.

Le sénateur Di Nino: Vous parlez de l'Asie en général?

M. Menzies: Oui. La consommation de bière et de boeuf augmente. Les débouchés sont énormes. Je ne voulais pas le dire aussi crûment, mais ce sont deux produits que les consommateurs asiatiques adoptent de plus en plus. Nous souhaitons que le marché coréen se stabilise parce que c'est un marché très vaste également. Notre situation géographique nous facilite l'accès à ces marchés. Les débouchés y sont énormes. Le secteur privé s'intéresse déjà à ces marchés mais il est nécessaire de créer un climat propice à une meilleure pénétration sur ces marchés.

M. Friesen: En ce qui concerne le bioterrorisme, notre gouvernement doit poursuivre les consultations à un niveau très élevé. Ce qui me préoccupe et ce qui posera encore de plus gros problèmes, c'est que les États-Unis ont recours à de nombreux prétextes semblables. Le marquage du pays d'origine n'est en réalité qu'un prétexte. Les États-Unis devront décider s'ils sont disposés à respecter l'esprit et la lettre des accords commerciaux. Ils devront décider s'ils tiennent vraiment à promouvoir les

market while they continue to beat down the doors of other markets? That is something they will have to come to grips with.

With regard to developing other markets, I will ask Marvin Shauf to address that.

Mr. Marvin Shauf, Second Vice-President, Canadian Federation of Agriculture: The issue with the United States and becoming less dependent is the fact that one big customer can hurt you every bit as badly as one big competitor. We are so dependent on the United States for the exports that we put into it, exports that they add the value to and again export. We end up being dependent on them, and they end up being dependent on us to backfill their markets. We are dependent on them for a flow-through.

We really need to develop our own mechanisms or our own relationships with those markets. It is as much about diversifying as it is about development. We just need to become far less dependent on them to add the value. We need to develop that piece of it at home, and we need to develop the relationships to develop the markets internationally as opposed to just on this continent.

Senator Setlakwe: We hear so much about globalization and liberalization of trade, but there is one area where this does not seem to be functioning well at all. The Americans are imposing trade restrictions, and very expensively. Our studies so far have pretty well indicated that if there is any reticence on the part of the Europeans with regard to liberalization of trade with Canada, the main stumbling block once again is agriculture and agricultural subsidies within the European Union. They seem to be adamant about maintaining that position. To what extent do you feel the Doha round and the WTO will inflect upon that position, either with the Europeans or the Americans? Is there any hope that there will be liberalization in agriculture?

Mr. Menzies: I am an optimist; I think there will be. The rhetoric coming out of the European Union — I should not even call it rhetoric — sounds more positive than the rhetoric we heard before. They want to move away from direct export subsidies. They recognize that that has hurt them financially. They have new countries coming in that will want the same type and the same level of agricultural support that France and Germany and the other countries are enjoying right now. They cannot afford that. They are doing the math. They recognize that it cannot continue.

They are talking fairly solidly about moving it to some sort of decoupled support. They recognize that, with their population, they need to support farmers. They feel they need to support farmers in some way. If they choose to decouple it so it is not production distorting, if they want to continue down the road of encouraging a green Switzerland and reducing the production and the intensive use of fertilizers — they have run into incredible

échanges commerciaux ou s'ils veulent continuer à avoir recours à divers subterfuges pour protéger leur marché, tout en forçant l'ouverture des marchés étrangers.

Je cède maintenant la parole à Marvin Shauf pour qu'il fasse des commentaires sur le développement d'autres marchés.

M. Marvin Shauf, deuxième vice-président, Fédération canadienne de l'agriculture: Le problème en ce qui concerne les États-Unis et en ce qui concerne notre affranchissement du marché américain est que la dépendance à l'égard d'un client important peut être tout aussi dangereuse que la présence d'un concurrent puissant. Nous sommes très dépendants des États-Unis en ce qui concerne les exportations de produits auxquels ils apportent de la valeur ajoutée pour les réexporter ensuite. En fin de compte, nous sommes dépendants d'eux et ils sont dépendants de nous pour alimenter leurs marchés. Nous sommes dépendants d'eux pour le transfert.

Il est indispensable que nous élaborions nous-mêmes des mécanismes ou que nous entretenions des relations personnelles avec ces marchés. C'est tout autant une question de diversification que de développement. Il est essentiel que nous devenions beaucoup moins dépendants du marché américain pour ajouter de la valeur à nos produits. Nous devons développer le secteur de la valeur ajoutée au Canada et établir les relations nécessaires pour développer davantage les marchés étrangers, afin de cesser d'être dépendants des marchés nord-américains.

Le sénateur Setlakwe: La mondialisation et la libéralisation des échanges sont des sujets très à la mode, mais il y a un hic: les Américains imposent des restrictions au commerce, qui sont d'ailleurs très coûteuses. Les études que nous avons faites jusqu'à présent indiquent que si les Européens montrent une certaine réticence à l'égard de la libéralisation des échanges avec le Canada, le principal obstacle en ce qui concerne nos relations avec l'Union européenne est le secteur agricole et les subventions à l'agriculture. Les Européens semblent déterminés à rester sur leurs positions. Pensez-vous que le cycle de négociations de Doha et les négociations de l'OMC pousseront les Européens ou les Américains à se montrer moins inflexibles? Peut-on espérer une libéralisation des échanges dans le secteur agricole?

M. Menzies: Je suis optimiste de nature. Je pense que oui. L'optique de l'Union européenne semble avoir évolué dans un sens favorable. L'Europe semble vouloir mettre un terme aux subventions directes à l'exportation. Les Européens reconnaissent qu'elles ont eu des conséquences néfastes pour eux. Certains des nouveaux membres de l'Union européenne exigeront le même type et le même niveau de soutien agricole qu'en France, en Allemagne et dans d'autres pays. L'Union européenne n'en a pas les moyens. Elle fait des calculs. Elle reconnaît que cette situation ne peut persister.

Il est beaucoup question d'adopter une formule de soutien découplée en quelque sorte. Les autorités et la population européennes sont conscientes qu'il est nécessaire d'aider les agriculteurs. Elles estiment que c'est indispensable. Si elles décident de découpler l'aide pour qu'elle ne provoque pas de distorsion au niveau de la production et veulent continuer à encourager une Suisse verte et à réduire la production et l'usage

environmental problems because of that, and they are recognizing that their subsidies have created an environmental catastrophe in some of those countries. They are looking at moving away from that.

I look positively on this. I think everyone is serious in their intentions. We need reduction in export subsidies, and we need access to other country's markets.

Senator Setlakwe: Even with the Americans?

Mr. Menzies: Yes.

Mr. Friesen: A few positive things came out of the discussions in Doha. We did manage to get the Europeans to bend on export subsidies. It was in there a little more clearly than what they would like to have put it in there, so I think we got a small victory in principle. We got a small victory in principle on the issue of anti-dumping. The Americans had to bend and agree to put that on the table for discussion.

The other interesting dynamic at Doha was the fact that India managed to delay the successful outcome of the communiqué coming out of Doha. I believe that indicates that the developing countries will want to play a larger role in the next round. They clearly felt victimized in the last round. To some extent, Canada did too. With the advent of the Blair House Agreement, certainly the developing countries felt victimized. They will be looking for a much more inclusive process.

As far as our relationship with the United States, aside from the elimination of export subsidies and improvement of market access, they will have to realize that protectionism is not only high tariffs in other countries; in fact, when we talk to farm leaders in developing countries, they far more often refer to protectionism as being high levels of subsidies. We will have to somehow be able to discipline the U.S. on their high subsidies, and we will have to somehow cap the green box so they do not simply move money out of amber programs into green programs. I can tell you that the program where the U.S. is flowing around \$20-plus billion a year to the grains and oilseeds sector is considered a green program in the current agreement on agriculture, but it is far more trade distorting than the amber programs that we currently have in Canada. We really need to get a handle on that.

intensif d'engrais — qui a causé des problèmes environnementaux d'une ampleur considérable —, elles devront reconnaître que les subventions ont provoqué une catastrophe environnementale dans certains pays. Elles étudient diverses possibilités de mettre un terme à ces pratiques.

Je suis optimiste. Je pense que toutes les parties sont sincères. Il est nécessaire de réduire les subventions à l'exportation et d'avoir accès aux marchés étrangers.

Le sénateur Setlakwe: Même en ce qui concerne les Américains?

M. Menzies: Oui.

M. Friesen: Les discussions de Doha ouvrent quelques perspectives encourageantes. Nous sommes parvenus à convaincre les Européens d'être moins inflexibles en ce qui concerne les subventions à l'exportation. La question a été mentionnée de façon un peu plus claire qu'ils ne l'auraient souhaité et je considère par conséquent que nous avons remporté une petite victoire de principe. Nous avons également remporté une petite victoire de principe dans le contexte de la lutte antidumping. Les Américains ont dû plier et accepter que la question soit examinée au cours des discussions.

L'autre facteur intéressant est que l'Inde a retardé l'issue du communiqué de Doha. Je pense que c'est une indication que les pays en développement tiennent à jouer un plus grand rôle au cours du prochain cycle de négociations. Ils estiment avoir été laissés pour compte au cours du dernier cycle, et le Canada aussi, dans une certaine mesure. Fait certain, les pays en développement se sont sentis lésés dans le contexte de l'Accord de Blair House. Ils réclameront un processus beaucoup plus inclusif.

En ce qui concerne nos relations avec les États-Unis, outre la suppression des subventions à l'exportation et l'amélioration de l'accès au marché, ceux-ci devront prendre conscience du fait que le protectionnisme n'est pas uniquement lié aux droits tarifaires élevés dans d'autres pays; en fait, les dirigeants agricoles des pays en développement associent beaucoup plus fréquemment le protectionnisme à des niveaux de subventions élevés. Il sera nécessaire de mettre les États-Unis au pas en ce qui concerne les subventions et d'imposer un plafond sur la catégorie verte pour qu'ils ne puissent pas transférer des fonds des programmes de la catégorie ambre à des programmes de la catégorie verte. Le programme en vertu duquel le gouvernement américain octroie des subventions de plus de 20 milliards de dollars par an à ses producteurs céréaliers et à ses producteurs d'oléagineux est considéré comme un programme de la catégorie verte dans le cadre de l'accord actuel sur l'agriculture, mais il a un effet de distorsion beaucoup plus prononcé sur le commerce que les programmes de la catégorie ambre actuellement en place au Canada. Il est absolument indispensable de mettre un terme à cette situation.

The Chairman: Questions have been raised that are really very important, so the meetings are going longer than they are supposed to go. I apologize to all. We are learning as well in this process. Thank you very much for a very interesting presentation.

The committee adjourned.

Le président: Nous posons des questions vraiment très importantes et les réunions ont tendance à se prolonger au-delà de l'heure prévue. Je m'en excuse. Ce processus est très instructif. Nous avons beaucoup apprécié vos exposés.

La séance est levée.

Tuesday, February 4, 2003

As individuals:

The Honourable Roy MacLaren, Former Minister for International Trade;

Lawrence L. Herman, Associate Counsel, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, Partner, Goodmans LLP.

Wednesday, February 5, 2003

From Agriculture and Agri-Food Canada:

Rory McAlpine, Acting Director General, International Trade Policy;

Ian Thomson, Acting Director, Western Hemisphere Trade Policy Division.

From the Canadian Food Inspection Agency:

Paul Haddow, Executive Director, International Affairs.

From the Canadian Federation of Agriculture:

Robert Friesen, President;

Jennifer Higginson, Policy Analyst;

Marvin Shauf, Second Vice-President.

From the Canadian Agri-Food Trade Alliance:

Ted Menzies, President;

Patty Townsend, Executive Director.

Le mardi 4 février 2003

À titre personnel:

L'honorable Roy MacLaren, ancien ministre du Commerce international;

Lawrence L. Herman, avocat-conseil associé, Cassels, Brock & Blackwell LLP;

Jon Johnson, partenaire, Goodmans LLP.

Le mercredi 5 février 2003

D'Agriculture et Agroalimentaire Canada:

Rory McAlpine, directeur général intérimaire, Direction des politiques de commerce international;

Ian Thomson, directeur intérimaire, Division de la gestion commerciale de l'hémisphère occidental.

De l'Agence canadienne d'inspection des aliments:

Paul Haddow, directeur exécutif, Affaires internationales.

De la Fédération canadienne de l'agriculture:

Robert Friesen, président;

Jennifer Higginson, analyste de politiques;

Marvin Shauf, deuxième vice-président.

De l'Alliance canadienne du commerce agroalimentaire:

Ted Menzies, président;

Patty Townsend, directrice exécutive.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

APPEARING:

The Honourable Pierre Pettigrew, P.C., M.P., Minister for
International Trade.

WITNESSES:

Monday, February 3, 2003

As an individual:

Peter Clark, Partner, Grey, Clark, Shih and Associates, Limited;
Professor Donald McRae, Business and Trade Law, University of
Ottawa;
Kathleen Macmillan, President, International Trade Policy
Consultants;
Professor Gilbert Gagné, Department of Political Studies, Bishop's
University.

From the Centre for Trade Policy and Law:

William A. Dymond, Executive Director.

From the Department of Foreign Affairs and International Trade:

Claude Carrière, Director General, Trade Policy Bureau;
Bruce Levy, Director, Transborder Relations with the United
States.

(Continued on previous page)

COMPARAÎT:

L'honorable Pierre Pettigrew, c.p., député, ministre du Commerce
international.

TÉMOINS:

Le lundi 3 février 2003

À titre personnel:

Peter Clark, partenaire, Grey, Clark, Shih et Associés limité;
M. Donald McRae, professeur, droit des affaires et droit du
commerce, Université d'Ottawa;
Kathleen Macmillan, présidente, International Trade Policy
Consultants;
M. Gilbert Gagné, professeur, département des études politiques,
Université Bishop's.

Du Centre de droit et de politique commerciale:

William A. Dymond, directeur exécutif.

Du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international:

Claude Carrière, directeur général, Politique commerciale;
Bruce Levy, directeur, Relations transfrontalières avec les
États-Unis.

(Suite à la page précédente)



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:
The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:
L'honorable PETER A. STOLLERY

Tuesday, February 11, 2003
Wednesday, February 12, 2003

Le mardi 11 février 2003
Le mercredi 12 février 2003

Issue No. 3

Fascicule n° 3

Sixth and seventh meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship.

Sixième et septième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada
et les Etats-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique.

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Austin, P.C.	De Bané, P.C.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Change in membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Bolduc substituted for that of the Honourable Senator Stratton (*February 11, 2003*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-présidente: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Austin, c.p.	De Bané, c.p.
Andreychuk	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

** Membres d'office*

(Quorum 4)

Modification de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée, ainsi qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Bolduc substitué à celui de l'honorable sénateur Stratton (*le 11 février 2003*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday February 11, 2003

(7)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 6:17 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (8).

Other senator present: The Honourable Senator Mahovlich (1).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship with special emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access to the United States of America and to Mexico for Canadian goods and services; and d) the development of effective dispute resolution mechanisms, in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

As an individual:

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton.

From the Free Trade Lumber Council:

Mr. Frank Dottori, Co-President and

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President.

From Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:

Mr. Fred Wilson, National Representative

From the Forest Products Association of Canada:

Mr. Avrim Lazar, President.

From the Maritime Lumber Bureau:

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer.

Mr. Dottori made a presentation and, along with Mr. Grenier, answered questions.

Mr. Wilson made a presentation and answered questions.

Mr. Gastle made a presentation and answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 11 février 2003

(7)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 18 h 17, dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., Corbin, Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (8).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Mahovlich (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy; et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

M. Charles Gastle, partenaire, Shibley Righton.

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre:

M. Frank Dottori, co-président;

M. Carl Grenier, vice-président principal.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier:

M. Fred Wilson, représentant national.

De l'Association des produits forestiers du Canada:

M. Avrim Lazar, président.

Du Bureau du bois de sciage des Maritimes:

Mme Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale.

Monsieur Dottori fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Grenier.

Monsieur Wilson fait un exposé puis répond aux questions.

Monsieur Gastle fait un exposé puis répond aux questions.

At 7:49 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 8 p.m., the committee resumed sitting.

Mrs. Blenkhorn made a presentation and answered questions.

Mr. Lazar made a presentation and answered questions.

At 9:05 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday February 12, 2003

(8)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. in room 160-S of the Centre Block, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Grafstein, Graham, P.C., Setlakwe and Stollery (7).

Other senators present: The Honourable Senators Day and Merchant (2).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg, Research Officer; and from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy.

In attendance: The official senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and of the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: a) the 1988 Free Trade Agreement; b) the 1992 North American Free Trade Agreement; c) secure access to the United States of America and to Mexico for Canadian goods and services; and d) the development of effective dispute settlement mechanisms, in the context of Canada's economic relations with countries of the Americas and of the World Trade Organization's Doha cycle of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Canadian Council of Chief Executive Officers:

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;

Mr. George Haynal, Senior Vice-President;

Mr. Sam T. Boutziouvis, Vice-President, Policy and Senior Economic Advisor.

From the Canadian Chamber of Commerce:

Mr. Bob Keyes, Vice-President, International;

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst.

À 19 h 49, le comité suspend ses délibérations.

À 20 h 00, le comité reprend ses délibérations.

Madame Blenkhorn fait un exposé puis répond aux questions.

Monsieur Lazar fait un exposé puis répond aux questions.

À 21 h 05, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

OTTAWA, le mercredi 12 février 2003

(8)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 15 h 46 dans la salle 160-S de l'édifice du centre, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Grafstein, Graham, c.p., Setlakwe et Stollery (7).

Autre sénateurs: Les honorables sénateurs Day et Merchant (2).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg, attaché de recherche; et du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: a) l'Accord de libre-échange de 1988; b) l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; c) un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et d) le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. Thomas d'Aquino, président et directeur général;

M. George Haynal, premier vice-président;

M. Sam T. Boutziouvis, Vice-président et conseiller principal de l'économie.

De la Chambre du commerce du Canada:

M. Bob Keyes, vice-président, International;

M. Alexander Lofthouse, analyste des politiques.

Mr. d'Aquino made a presentation and, along with Messrs. Haynal and Boutziouvis, answered questions.

Mr. Keyes made a presentation and, along with Mr. Lofthouse, answered questions.

At 5:14 p.m., the committee suspended its proceedings.

At 5:16 p.m., in accordance with rule 92(2)(e) the committee resumed its proceedings *in camera*.

Agreed — That the Clerk ask witnesses to limit their presentations to ten minutes.

The committee discussed the sequence of events for question period.

At 5:25 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Monsieur d'Aquino fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Haynal et de monsieur Boutziouvis.

Monsieur Keyes fait un exposé puis répond aux questions assisté de monsieur Lofthouse.

À 17 h 14, le comité suspend ses délibérations.

À 17 h 16, conformément à l'article 92(2)e), le comité reprend ses délibérations à huis clos.

Il est convenu que le greffier demande aux témoins de limiter leur présentation à dix minutes.

La question du déroulement de la période des questions est discutée.

À 17 h 25, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 11, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 6:17 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, we shall continue with our hearings based on our order of reference of November 21, 2002, that the Standing Senate Committee on Foreign Affairs be authorized to examine and report on the Canada-U.S. trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship with special attention to the Free Trade Agreement of 1998, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico, and the development of effective dispute resolution mechanisms.

We have with us today Mr. Charles Gastle, a partner at Shibley Righton where he is also the chairman of the International Dispute Management Group. Mr. Gastle was the first Canadian lawyer on record before the U.S. Department of Commerce in the Canada-United States softwood lumber dispute representing First Nations communities from northern Saskatchewan.

[*Translation*]

From the Free Trade Lumber Council, we have today Mr. Frank Dottori, Chairman, as well as Mr. Carl Grenier, Executive Vice-President.

[*English*]

The Free Trade Lumber Council is a pan-Canadian organization representing more than 40 per cent of Canadian softwood lumber exports to the United States. The council was created in 1998 to seek re-establishment of free trade for lumber products between Canada and the United States.

From the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada, we have Mr. Fred Wilson, the national representative, who is replacing Mr. Brian Payne, the president.

Gentlemen, please proceed with your presentations.

Mr. Frank Dottori, Co-President, Free Trade Lumber Council: Honourable senators, thank you for giving us the opportunity to come before you. I am the Chief Executive Officer of Tembec Inc., which is an integrated forest products company. We have operations across Canada — New Brunswick, Quebec, Ontario, Manitoba, Alberta and British Columbia — and in a number of foreign countries as well. I am also co-chair of the Free Trade Lumber Council, which is an organization set up in 1998 to promote free trade for lumber in the North American market. The objective was to provide some leadership to try and get the

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, mardi 11 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 18 h 17 afin d'examiner, pour en faire rapport, les relations commerciales canado-américaines et canado-mexicaines.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous allons poursuivre nos audiences conformément à notre ordre de renvoi du 21 novembre 2002, qui stipule que le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères soit autorisé à étudier et à faire rapport sur les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique en portant une attention particulière à l'Accord de libre-échange de 1988, à l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, à un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique et au développement de mécanismes efficaces de règlement des différends.

Nos accueillons M. Charles Gastle, associé de la firme Shibley Righton et président du International Dispute Management Group qui en fait partie. M. Gastle a été le premier avocat canadien à avoir représenté les communautés de Premières Nations du nord de la Saskatchewan devant le Département américain du commerce dans le différend canado-américain sur le bois d'œuvre.

[*Français*]

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, nous avons aujourd'hui M. Frank Dottori, président, ainsi que M. Carl Grenier, vice-président principal.

[*Traduction*]

Le Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre est un organisme pancanadien dont les membres exportent plus de 40 p.100 du bois d'œuvre de résineux vers les États-Unis. Le Conseil a été créé en 1998 en vue de relancer le libre-échange entre le Canada et les États-Unis dans le cas de cette denrée.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, nous accueillons M. Fred Wilson, représentant national, qui remplace M. Brian Payne, président du syndicat.

Messieurs, vous pouvez passer à vos exposés.

M. Frank Dottori, coprésident, Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre: Honorables sénateurs, merci de nous offrir la possibilité de témoigner devant vous. Je suis président-directeur général de Tembec Inc. qui est une société forestière intégrée. Nous sommes présents un peu partout au Canada — au Nouveau-Brunswick, au Québec, en Ontario, au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique — et dans plusieurs autres pays. Je suis aussi coprésident du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, organisme qui a été mis sur pied en 1998 afin de promouvoir le libre-échange du bois d'œuvre sur le marché

Canadian industry together and address the issue when the SLA was going to expire, so that we would have a free market and free trade between the two countries.

As you know, the softwood lumber problem between Canada and the United States has existed for some 200 years, but it is only in the last 20 years that it has become very litigious and high profile.

This is the fourth U.S. investigation since 1983. As noted, the Atlantic Provinces have always been excluded. At the current level, we have 27.22 per cent tax on sales to the United States — 18.79 per cent on the countervailing duty and about 8.43 per cent as an average from the anti-dumping. This barrier has a significant effect on our operations. In effect, if you sell \$100 worth of lumber, \$27 has to be taken off the top. As a consequence, it has severely affected the Canadian industry, with almost \$1 billion paid in dues to date. For a company such as ours, it amounts to between \$80 and \$100 million per year.

As a result, we have had to announce curtailments and shutdowns because, on average, this industry has had a 14 per cent profit margin over the last five years, not 27 per cent. There have been some fairly significant job losses, which I think one of my colleagues will attest to, in shutting down and curtailing mill operations at sites and laying off a large number of people.

Canada has been pursuing a two-track strategy. Track I is the judicial approach. We are going to court with the confidence that we can win this issue, as we have in the past. We believe we have a strong legal case. The recent decision by the WTO threw out the foundation of the U.S. case against us, which was based on cross-border evaluations, so we are quite confident we can win at the WTO.

Canada also has pursued a negotiated solution — Track II. As always, we seem to surrender when we get to the one-yard line. There is a strong group that wants a negotiated settlement with the belief that you can never win against the U.S. Therefore, it is best to take what you can and run.

This negotiating approach was started in August 2001 and ended in failure in March 2002. The U.S. coalition refused to change its position and the U.S. authorities were not in a position to take any action against it.

Recently, there was an initiative by Grant Aldonas, a lawyer who represented B.C. in one of these issues some time ago. He is currently Undersecretary of International Trade for the U.S. Department of Commerce. He has taken a different

nord-américain. Notre objectif était d'imprimer une certaine orientation à l'industrie canadienne afin d'essayer de régler les problèmes qui risquaient de se poser à l'expiration de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux afin d'instaurer un régime de libre marché et de libre échange entre nos deux pays.

Comme vous le savez, le problème canado-américain en matière d'oeuvre est vieux de 200 ans environ, mais ce n'est qu'au cours des 20 dernières années que la situation s'est envenimée sur le plan juridique et qu'il a beaucoup été question de ce dossier dans les médias.

Nous en sommes à la quatrième enquête américaine depuis 1983. On aura pu remarquer que les provinces de l'Atlantique ont toujours été exclues de ce processus. À l'heure actuelle, nous devons payer 27,22 p. 100 en taxes sur nos ventes aux États-Unis, soit 18,79 p. 100 en droits compensateurs et environ 8,43 p. 100 en moyenne au titre des mesures antidumping. Cet obstacle a considérablement entravé nos opérations. En effet, toutes nos ventes de bois d'oeuvre de 100 \$ sont amputées de 25 \$. Ce faisant, le secteur canadien du bois d'oeuvre a été durement touché, puisqu'il a, jusqu'ici, payé près d'un milliard de dollars en droits divers. Pour une compagnie comme la nôtre, la note va de 80 à 100 millions de dollars par an.

Cela étant, nous n'avons eu d'autres choix que d'annoncer des restructurations et des fermetures parce qu'au cours des cinq dernières années, notre secteur n'a pu dégager que des marges bénéficiaires de 14 p. 100 en moyenne, soit moins que les 27 p. 100 qu'on nous prélève. Nous avons enregistré d'importantes pertes d'emploi, ce dont un des témoins aujourd'hui vous parlera sans doute, à cause de la fermeture et de la restructuration des scieries qui ont occasionné un grand nombre de mises à pied.

La stratégie du Canada comporte deux fronts. D'abord, le front juridique. Nous nous rendons devant les tribunaux en étant sûrs que nous allons remporter notre cause comme par le passé. Nous sommes certains que notre cause est très solide. Comme la récente décision rendue par l'OMC a ébranlé les bases de l'argumentation américaine contre nous, argumentation qui était fondée sur des évaluations transfrontières, nous pensons pouvoir l'emporter devant l'OMC.

Par ailleurs, le Canada poursuit son action sur le front de la négociation. Malheureusement, comme à l'accoutumée, nous semblons être toujours prêts à abandonner dans les derniers mètres. Un groupe important réclame un règlement négocié, car il est convaincu qu'on ne peut jamais gagner contre les États-Unis et qu'il vaut mieux sauver la mise.

La négociation, qui a été entamée en août 2001, a fini par un échec en mars 2002, la Coalition américaine refusant de modifier sa position et les autorités américaines n'étant pas en moyen de prendre quelque mesure que ce soit contre cette position.

Récemment, Grant Aldonas, avocat qui avait représenté la Colombie-Britannique dans un de ses dossiers il y a quelque temps, a essayé de lancer une initiative. Il est maintenant sous-secrétaire au commerce international, au Département du

approach to try to bring this to a conclusion, which certainly has merited some consideration from all of us.

Recently we were in Washington, but it is difficult to say if these talks will succeed. However, the agreement has started to emerge and there are some fairly important decisions to be made. From our position, it means, basically, that the U.S. will dictate Canadian forestry policy in the future and decide whether it is adequate or not to meet their market requirements. As of today, it is very clear that they will decide, according to their standard, whether or not Canadians meet those obligations. The draft policy bulletin is out. It is basically unacceptable to most Canadian provinces except, perhaps, British Columbia, which seems to have an urgency to settle and is prepared to make forestry policy changes.

I will not get into these particular details, but the danger is that, in order to meet those costs, we have operations across Canada. That will seriously and permanently damage our competitive position going forward.

It will take some time to implement some of these changes. As a result, everyone is talking about the interim agreement, which would be an export tax. The provinces are supportive of this because it helps them balance their budgets. From an industry point of view, although we would rather see the money in Canada, as Canadians it still does not help our economic viability whether the federal government takes it, or the U.S. government takes it, or it goes to one of the provinces.

There are still some issues that have not been addressed. There is the question of the anti-dumping, which is not addressed under the current proposals that the U.S. has put forward. There is also the level of the border tax. The coalition has submitted its response saying that the tax will be at 18 per cent. In addition to that, once the price drops below a certain level, it will go up \$10 for every \$10 the price drops. That could result in a 60 per cent tax, which will be totally unacceptable.

They also say they will not return the \$1-billion deposit that we made. That will be a fairly strong issue for some of us because it is our money and we believe we are entitled to get it back under international law. There is, as well, the question of the litigation. Their position is that we must drop all litigation, which leaves us in a vulnerable position going forward.

History has shown that we have never been able to get the U.S. to take a reasonable position unless we go to court and win it. Even then, we seem to negotiate a compromise. We believe that there are improved rules under the NAFTA and the WTO that enhance Canada's position going forward for a change, and that provide a counter to U.S. law. That is why, in my view, we should

commerce. L'approche différente qu'il a voulu adopter pour trouver une solution à ce contentieux méritait que nous nous y intéressions.

Tout récemment encore, nous nous trouvions à Washington, mais il est difficile de se prononcer sur l'aboutissement possible de ces entretiens. Il demeure qu'un certain accord semble se dégager et que quelques décisions importantes devront être prises dans ce dossier. En ce qui nous concerne, nous pensons que les États-Unis vont essentiellement dicter la politique forestière du Canada dans l'avenir et décider si celle-ci va ou non leur permettre de répondre à leurs besoins commerciaux dans ce domaine. Pour l'heure, tout semble indiquer que les Américains décideront, en fonction de leurs propres normes, si les Canadiens répondent ou non à ces obligations. L'ébauche du bulletin d'interprétation a été publiée. Ce texte est inacceptable pour la plupart des provinces canadiennes sauf peut-être la Colombie-Britannique qui semble vouloir régler au plus pressé et être disposée à modifier sa politique forestière.

Je n'entrerais pas dans le détail, mais il faut savoir que les dispositions annoncées risquent de porter gravement atteinte, et de façon permanente, à notre position compétitive, étant donné que nous sommes présents un peu partout au Canada.

Comme il faudra du temps pour appliquer certains des changements annoncés, tout le monde commence à parler d'accord transitoire qui prendrait la forme d'une taxe à l'exportation. Les provinces appuient cette formule, parce qu'elle leur permettrait d'équilibrer leur budget. Du point de vue de l'industrie, même si nous préférons que cet argent demeure au Canada, nous nous disons qu'il ne contribuera pas à la viabilité économique du pays, que ce soit Ottawa ou Washington qui l'empêche ou l'une de nos provinces.

Il demeure encore de nombreux problèmes qui n'ont pas été réglés. Il y a celui des mesures d'antidumping dont il n'est pas question dans les actuelles propositions émanant des États-Unis. Il y a aussi l'importance de la taxe à la frontière. Dans sa réponse, la Coalition demande que celle-ci soit de 18 p. 100. De plus, dès que les prix chuteront en dessous d'un certain niveau, la taxe augmentera de 10 p. 100 par tranche de 10 \$ de réduction. Cela pourrait équivaloir à une taxe de 60 p. 100, ce qui est totalement inacceptable.

Par ailleurs, la Coalition ne veut pas nous rembourser notre dépôt d'un milliard de dollars. Certains d'entre nous n'entendent pas se laisser faire, parce qu'ils estiment que c'est notre argent et que nous y avons droit en vertu du droit international. Et puis, il y a la question de la poursuite que nous avons entamée. La Coalition américaine veut que nous l'abandonnions, ce qui nous placerait dans une position vulnérable dans l'avenir.

Le passé nous a montré qu'il n'est pas possible d'amener les Américains à adopter une position raisonnable à moins de les attaquer devant les tribunaux et de gagner! Même à cela, il semble qu'il faille toujours négocier un compromis. Nous pensons que l'ALENA et l'OMC ont amélioré les règles au point que le Canada est maintenant en meilleure posture pour exiger des

not abandon our legal proceedings before the WTO and the NAFTA unless the U.S. is prepared to put an attractive alternative on the table.

The U.S. is in a big rush to settle since it is clear that 15 per cent of the 18 per cent on the current CVD will disappear because cross-border comparisons are illegal. That, in itself, should bring the tax down to 3 per cent. Obviously, they will try to jack it up higher than that; but we have some legal rights as well that might take it down to zero.

We believe there is a big push to settle now because the U.S. can see the handwriting on the wall. However, both sides are still very far apart. An export tax of 25 per cent would devastate the Canadian industry, which, as I mentioned before, has had only a 14 per cent margin over the past five years.

The Free Trade Lumber Council has asked the Canadian government to use the Export Development Corporation to provide loan guarantees as part of the export guarantees program. Our legal advice is that it is not countervailable. The government has decided not to do that up to now. As a consequence, we will all run out of cash if we keep paying the U.S. money. They will bleed us into submission. That is an evident U.S. strategy that is working very well. At this point, a good part of Canadian industry says "we will settle it with anything because we must survive. If we continue this way we will all be out of business."

There are some tough decisions here that must be addressed. We do not see any reasonable flexibility on the U.S. side as of last Thursday or Friday.

I made the unfortunate comment that we were like termites down in Washington. Someone said termites are blind and chew on wood and I guess that is how I felt as a Canadian down there. We did not have a strong, organized position. We have provinces negotiating with the U.S. Department of Commerce, where the federal government sits as an observer. We do not have a strong, united pan-Canadian position, even though everyone is trying to make it look like there is one.

Instead, we have an international trade dispute that comes squarely under federal jurisdiction, but the heart of the U.S. allegations have to do exclusively with provincial forest policies. There is no formal way to deal with such a situation. We understand the problem that the federal government has in such a situation. The provinces say that it is their right and the federal government has the trade rights. That makes for a rather awkward situation. This is the type of situation that gave us the

changements et pour contrer la loi américaine. C'est pour cela, selon moi, que nous ne devons pas renoncer à notre intervention juridique dans les cadres de l'OMC et de l'ALENA, à moins que les États-Unis soient prêts à proposer une solution véritablement intéressante.

Nous croyons que les États-Unis sont pressés de régler ce dossier parce que 15 à 18 p. 100 du droit compensateur actuel va disparaître dès que les comparaisons transfrontières auront été déclarées illégales. Ce faisant, ce droit devrait être ramené à 3 p. 100. De toute évidence, les Américains essaieront de l'augmenter ensuite mais, comme nous avons aussi certains droits de nature juridique, il pourrait fort bien être ramené à zéro.

Nous pensons que les Américains insistent beaucoup pour régler ce dossier maintenant, parce qu'ils sentent ce qui les guette. Malheureusement, les deux parties sont encore très éloignées dans leurs positions. Une taxe à l'exportation de 25 p. 100 serait catastrophique pour l'industrie canadienne puisque, comme je le disais plus tôt, notre marge bénéficiaire n'a été que de 14 p. 100 en moyenne au cours des cinq dernières années.

Le Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre a demandé au gouvernement du Canada de consentir des garanties de prêt à l'industrie par le biais d'Exportation et développement Canada, dans le cadre du programme de garantie des exportations. D'après l'avis juridique que nous avons recueilli à cet égard, cette aide ne pourrait faire l'objet d'un droit compensateur. Jusqu'ici, le gouvernement a décidé de ne pas agir sur ce front et, ce faisant, nous allons tous nous retrouver sans argent si nous devons continuer à verser des droits aux Américains. Nos voisins vont nous contraindre à l'abandon, de guerre lasse, car c'est bien là leur stratégie et elle fonctionne! Pour l'instant, une grande partie de l'industrie canadienne du bois d'oeuvre se dit qu'il faut régler à n'importe quel prix, parce qu'elle veut survivre et que, si l'on continue ainsi, tout le monde va se retrouver en faillite.

Nous allons devoir prendre des décisions très difficiles. Jeudi ou vendredi dernier, nous n'avons deviné aucune véritable ouverture chez les Américains.

J'ai eu la mauvaise idée de nous comparer à des termites quand nous étions à Washington. Quelqu'un avait dit que les termites sont aveugles et qu'ils rongent le bois... et c'est précisément ainsi que je percevais les Canadiens là-bas. Nous n'avions pas une position très solide, très organisée. Les provinces négocient de leur côté avec le Département du commerce et le gouvernement fédéral, lui, siège en observateur. Nous n'avons pas une position pancanadienne forte et unie, même si tout le monde voudrait faire croire que c'est le cas.

Nous sommes plutôt aux prises avec un différend commercial international qui, à l'évidence, relève de la compétence d'Ottawa, et d'allégations américaines qui visent exclusivement les politiques forestières provinciales. Il n'existe aucun mécanisme formel pour trouver une solution dans une telle situation. Les provinces affirment les forêts sont de leur ressort et le gouvernement fédéral rappelle qu'il a compétence dans les questions de commerce international, ce qui nous place dans une situation plutôt bizarre.

1986 Memorandum of Understanding that wiped out 43 per cent of Quebec industry, until the MOU was demolished.

This time, the B.C. government has taken the initiative to lead the way to a conclusion to this issue. We found ourselves there last week trying the rear guard action, to pull back, because the B.C. proposal on the table today would wipe out a good part of eastern Canadian saw milling. I think it will have some fairly disastrous effects on B.C. as well, when they look at the fine print. Some people who have read the fine print called me last weekend to say that they now understand exactly what the policy papers contain.

We have some difficulty with how these are handled. We will not delve into constitutional reform but we think that Canada has to take a hard look at itself in consideration of how we negotiate. Trade should come under federal jurisdiction and the provinces should be brought in line under federal leadership.

Members of the Free Trade Lumber Council, along with the majority of the industry, believe it is an integrated market. We supply 34 to 35 per cent of the U.S. market and we supply 30 per cent of the energy, which is an integrated market. At 30 per cent, we do not understand why lumber should not be an integrated market at 34 or 35 per cent. We do not see a tax on energy, so we do not see why there should be a tax on lumber.

We think that American and Canadian industries should work together to build and to develop the North American market. The consumption of wood in the U.S. is only .44 cubic meters per person. In Finland, the consumption is 1 cubic meter per person and in Canada it is .6 cubic meter. A 10 per cent increase in wood consumption in the United States would eliminate these hassles because there would be a shortage of lumber rather than a surplus of lumber.

We should not be fighting over market shares as if it were a zero sum game. We are champions of North American cooperation. Our group, in particular, are free traders. We believe in continental North American markets, but in the United States, under their trade laws, the government is forced to represent individual interests such as timber ownership. This is what is giving us the problems.

The U.S. Government has been a kind of slave to the whims and unreasonable demands of timberland owners and of some small producers in the United States. Is by happenstance, the U.S. Senate committees dealing with the lumber issues are always headed up by one of the states that have large lumber producers?

C'est d'ailleurs ce genre de situation qui a donné lieu au protocole d'entente de 1986, protocole qui a provoqué la disparition de 43 p. 100 de l'industrie québécoise, avant qu'il ne soit finalement retiré.

Cette fois-ci, le gouvernement de la Colombie-Britannique a pris l'initiative en vue de parvenir à une conclusion dans ce dossier. La semaine dernière, nous nous sommes retrouvés à devoir appliquer des mesures d'arrière-garde, à trouver un moyen de nous dégager de l'entente proposée par cette province parce qu'elle signifierait la disparition d'une bonne partie des scieries de l'est du Canada. À l'analyse des clauses en petits caractères, je pense que cette entente aurait des effets tout aussi catastrophiques en Colombie-Britannique. Certains, qui ont étudié cette proposition en détail, m'ont appelé le week-end dernier pour me dire qu'ils savent maintenant exactement ce que contient le document de politique de la Colombie-Britannique.

Nous ne sommes pas d'accord avec la façon dont tout ce processus est mené. Sans nous lancer dans des questions de réforme constitutionnelle, nous estimons que le Canada devrait très sérieusement analyser la façon dont nous négocions. Tout ce qui touche aux échanges commerciaux devrait être placé sous la gouverne du gouvernement fédéral et les provinces devraient s'aligner sur Ottawa.

Les membres du Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre, tout comme la majorité des membres de notre secteur, pensent que nous faisons partie d'un marché intégré. Nous répondons à quelque chose comme 34 ou 35 p. 100 de la demande américaine de bois d'oeuvre. D'un autre côté, on parle de marché intégré dans le cas de l'énergie tandis que nous ne fournissons que 30 p. 100 de la demande américaine. Ce faisant, nous ne voyons pas pourquoi on ne parlerait pas de marché intégré avec 34 ou 35 p. 100. Il n'existe pas de taxe sur l'énergie et nous ne voyons pas pourquoi il devrait y en avoir une sur le bois d'oeuvre.

Nous pensons que les industries américaines et canadiennes devraient travailler côte à côte à la création d'un marché nord-américain. La consommation de bois aux États-Unis n'est que de 0,44 mètre cube par personne. En Finlande, elle est d'un mètre cube par personne et au Canada elle est de 0,60 mètre cube. Moyennant une augmentation de 10 p. 100 de la consommation de bois aux États-Unis, nous éliminerions toutes ces contrariétés, parce que les Américains manqueraient alors de bois d'oeuvre plutôt que de se trouver dans une situation excédentaire.

Nous n'allons pas nous battre pour gagner des parts de marché comme s'il s'agissait d'un jeu à somme nulle. Nous sommes les grands défenseurs de la coopération nord-américaine. Notre groupe est anti-protectionniste. Nous sommes gagnés aux vertus d'un marché continental nord-américain mais, aux États-Unis, à cause des lois sur le commerce de ce pays, le gouvernement se doit de représenter des intérêts individuels, comme ceux des propriétaires forestiers.

Le gouvernement fédéral américain est un peu à la merci des caprices et des exigences déraisonnables de ces propriétaires et de quelques petits producteurs. Est-ce par hasard si les commissions sénatoriales américaines chargées des questions de bois d'oeuvre sont toujours présidées par un sénateur venant d'un des plus gros

When Senator Trent Lott of Mississippi became the Senate Majority Leader, many people thought that cotton is the biggest industry in Mississippi but it is actually forest products.

The consequence of this configuration of chance and influence has been sustained U.S. government protectionism on behalf of the U.S. lumber industry and timberland owners for quite some time. They make completely irrational demands and, I guess from our point of view, we need a strong Canadian position to defend us.

In summary, my recommendation to the federal government would be first, to maintain Canada's legal recourses before the WTO and NAFTA — if we give those up, we may as well forget it; second, to direct the EDC to offer all companies in need a loan under the current programs to help fight the legal trade harassment on part of foreign governments; and, third, to develop a better, more formal system of federal-provincial cooperation, with private sector input, to face the complex international issue of the lumber dispute, which currently pits provinces against the federal government when we are trying to negotiate an international agreement with the United States.

The Chairman: Thank you, Mr. Dottori. Mr. Wilson, please proceed.

Mr. Fred Wilson, National Representative, Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada: I will try to be brief. Thank you for hearing us today. I will raise some of the things Mr. Dottori said from a slightly different perspective.

The Communications, Energy and Paperworkers Union is the largest forest sector union in Canada. We have some 70,000 working members in the forest sector in Canada from British Columbia to Newfoundland. This includes the overwhelming majority of people who work in the pulp and paper sector and in most of the mills that Mr. Dottori has. It also includes 12,000 sawmill workers in Ontario, more in Quebec and loggers and other associated industry workers.

I must tell you that there is something fundamentally flawed in the current process that Canada is engaged in with the United States. Unions such as ours, which represent tens of thousands of workers in this country, and our fraternal union, the IWA Canada, which represents workers in Western Canada, feel excluded from this process and have to take extraordinary measures to be informed about what government and, to some extent industry, is negotiating on our behalf.

États producteurs de bois d'oeuvre de résineux? Quand le sénateur Trent Lott, du Mississippi, est devenu leader de la majorité au Sénat, beaucoup se disaient qu'il allait représenter les intérêts du coton, pensant que c'était la plus grosse industrie du Mississippi, mais ce sont les produits forestiers qui viennent en tête.

À cause d'une combinaison de hasard et de jeux d'influence, depuis un certain temps déjà, le gouvernement américain maintient une position protectionniste au nom de l'industrie du bois d'oeuvre et des propriétaires forestiers. Or, ces gens là formulent des exigences complètement déraisonnables, ce qui m'amène à croire qu'il nous faut adopter une position très ferme du côté canadien afin de nous défendre.

En résumé, je recommanderais au gouvernement fédéral de commencer tout d'abord par maintenir nos recours juridiques devant l'OMC et l'ALENA car, si nous les abandonnions, nous pourrions ne jamais nous le pardonner. Deuxièmement, il faudrait demander à EDC d'offrir des garanties de prêt à toutes les compagnies forestières, en vertu de ses programmes actuels, afin que nous permettrons de résister au harcèlement juridico-commercial dont nous faisons les frais aux mains de gouvernements étrangers. Troisièmement, il conviendrait d'améliorer et de systématiser la coopération entre le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux, avec la participation du secteur privé, pour faire face aux problèmes internationaux complexes que soulève le différend du bois d'oeuvre, situation qui amène les provinces à se dresser contre le gouvernement fédéral au moment même où nous essayons de négocier un accord international avec les États-Unis.

Le président: Merci, monsieur Dottori. Monsieur Wilson, je vous en prie.

M. Fred Wilson, représentant national, Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier: Je vais essayer d'être bref. Merci beaucoup de nous avoir accueillis aujourd'hui. Je vais aborder certains des sujets dont M. Dottori a traité, mais d'un point de vue légèrement différent.

Le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier est le plus important syndicat canadien dans le secteur forestier. Nous comptons en effet 70 000 membres qui travaillent dans ce secteur au Canada, de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve. Une grande majorité de ces gens là travaillent dans le secteur des pâtes et papier, la plupart dans les scieries de M. Dottori. On y retrouve 12 000 travailleurs dans les scieries de l'Ontario, plus encore au Québec, de même que des ouvriers forestiers et d'autres travailleurs de l'industrie.

Je vous dirais que le processus dans lequel s'est engagé le Canada face aux États-Unis est foncièrement vicié. Des syndicats comme le nôtre, qui représentent des dizaines de milliers de travailleurs dans ce pays — ainsi que notre syndicat frère, l'IWA Canada, qui représente les travailleurs dans l'ouest du pays — se sentent exclus de ce processus et ont dû recourir à des mesures extraordinaires pour être tenus au courant de ce que le gouvernement et, dans une certaine mesure, l'industrie sont en train de négocier pour nous.

There is also something fundamentally wrong with a process that would have Canadian government officials and industry leaders meet in Washington D.C. last week to negotiate the fundamental aspects of Canadian social policy with an American trade negotiator, rather than discuss these issues where they should be discussed — in Canada with Canadian citizens. There is something fundamentally wrong with that.

I would like to draw to your attention that, in our view, right now is an urgent situation. I am not sure about what role this committee can play because I know the committee is part of a larger process. However, I cannot emphasize enough how urgent the current situation is. I differ with Mr. Dottori on this count, but we are very close to a so-called settlement. Our information is that it could be some time in the next 10 days to two weeks of the current round of negotiations. That would have far-reaching consequences for the Canadian forest sector.

I was only half-joking with a colleague in the hallway when I said, "What do Iraq and the Canadian Softwood Lumber Industry have in common? They are both faced with a set of circumstances that amount to regime change." That is what is happening now at the negotiations in the United States.

Like Mr. Dottori, our union and other unions were in Washington last week where we met with Mr. Grant Aldonas of the U.S. Department of Commerce. Earlier today, we met with the Minister for International Trade, Pierre Pettigrew. Based on these meetings and other briefings that we have had, we can tell you that Canada has basically signalled to the United States that the so-called "Aldonas plan" is the basis for a settlement. I am not sure if you have been given a copy of the policy bulletin mentioned by Mr. Dottori a few minutes ago. No government official has given us a copy of it but I do have one before me. It is available on a Web site in the United States, where it was leaked. That is the only way one is able to obtain this rather important document.

This document proposes that this trade dispute would be resolved in the short term by the imposition of a border tax. The American trade sanctions against Canada would not go away; they would just be reassessed and then Canadian provinces would work on a so-called "policy-based solution" to change our Canadian forest policies to meet the criteria set out in this paper.

After we complete that, to the extent that the Americans are pleased enough, we could then apply for changed circumstances under American trade law. They would then consider to what extent they would relieve us of the current duties and countervail are assessed against us. It sets out in considerable detail in this

Il y a aussi quelque chose de foncièrement pernicieux dans un processus qui a amené des hauts fonctionnaires fédéraux canadiens et des responsables de l'industrie à se réunir à Washington la semaine dernière pour négocier des aspects fondamentaux de notre politique sociale nationale avec un négociateur commercial américain, plutôt que de parler de ces questions là où il faudrait en débattre, c'est-à-dire au Canada avec les citoyens canadiens. Nous trouvons ce processus déplorable.

J'aimerais attirer votre attention sur une situation que nous jugeons urgente. Je ne sais pas exactement quel rôle votre comité va pouvoir jouer à cet égard, parce que je suis conscient que votre action s'inscrit dans le cadre d'un processus plus vaste. Il demeure que je ne saurais insister assez sur l'urgence de la situation. Je diverge d'avis avec M. Dottori à cet égard, parce que je pense que les deux pays sont sur le point de parvenir à un soi-disant règlement. Nous avons appris qu'une entente pourrait survenir dans les 10 prochains jours, peut-être deux semaines. Celle-ci pourrait avoir de profondes conséquences pour le secteur forestier canadien.

Je plaisantais à moitié avec un collègue dans le couloir, tout à l'heure, quand je lui posais la question suivante: «Quel est le point commun entre l'Irak et l'industrie canadienne du bois d'oeuvre de résineux? Réponse: tous deux sont aux prises avec une situation qui va occasionner un changement de régime». C'est en effet ce qui se produit dans nos négociations avec les États-Unis.

Tout comme M. Dottori, notre syndicat et d'autres syndicats étaient représentés à Washington la semaine dernière où nous avons pu rencontrer M. Grant Aldonas du Département américain du commerce. Plus tôt aujourd'hui, nous avons rencontré notre ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew. Sur la foi de ces rencontres et de séances d'information dont nous avons pu bénéficier, nous pouvons vous affirmer que le Canada a essentiellement indiqué aux États-Unis que le «plan Aldonas», comme on l'appelle, sera la base d'un règlement. Je ne sais pas si l'on vous a remis des copies du bulletin d'interprétation dont M. Dottori vous a parlé il y a quelques minutes. Aucun fonctionnaire fédéral ne nous en a remis d'exemplaire, mais il se trouve que j'en ai un. Je l'ai déniché sur un site Internet américain où il s'est retrouvé après une fuite. Il n'y a que comme ça que nous avons pu obtenir ce document pourtant important.

On y propose de résoudre le différend commercial, dans un premier temps, par l'imposition d'une taxe à la frontière. Les sanctions commerciales américaines contre le Canada ne disparaîtraient pas pour autant. Elles seraient simplement réévaluées après quoi les provinces canadiennes arrêteraient une «solution de nature politique» consistant à pour modifier nos politiques forestières canadiennes afin de répondre aux critères formulés dans le document américain.

Cela fait, et si nous arrivons à satisfaire suffisamment les Américains, nous pourrions alors demander des modifications en vertu du droit commercial américain. Notre voisin déterminerait ensuite dans quelle mesure il pourrait nous exonérer des taxes et des droits compensateurs actuels. Le document détaille — d'une

document — in a way that we as Canadians, find a national humiliation — how our provinces should change our forest legislation.

I will give you the headlines of the issues on which we are expected to act. First, appurtenance requirements. In other words, for more than half a century in Canada, the deal is that if you use public Crown Lands, you make a commitment to the community and the public of providing processing of that fibre. Other issues include minimum cut requirements, mill closure restrictions, minimum processing requirements, and long term non-transferable tenure. Is there anything left of Canadian forest policy when you take these things away?

These are exactly the measures that are set out in this policy bulletin to which Canadians are to respond. I believe that you have before you a document that was circulated by the committee clerk. It is called "Principles for Joint Labour Proposal to Resolve the Softwood Lumber Dispute." We have an alternative proposal.

Our union, together with IWA Canada, and PACE International Union and the International Machinists Union, the two major forestry unions in the U.S., along with the Canadian and American central labour bodies — the Canadian Labour Congress and the AFL-CIO have agreed on principles to resolve the softwood lumber dispute that respects Canadian sovereignty over forest practices in Canada. These are set out in the document in front of you.

I would also like to note that one of those Americans unions that came together with us was a signatory to the original petition against Canada that led to the current countervail. It is not insignificant that these unions are prepared to reach hands across the border and discuss with us a set of joint proposals to resolve this dispute.

You have the document before you, so I will not read it to you. The kernel of the solution is that there would be an export tax imposed by Canada or by the provinces through the form of higher stumpage, in order to regulate and manage Canadian access to the American market.

Why are we in favour of this? We are in favour of this because over the last 20 years or longer, there has always been something there. That does not mean that we accept that our wood is subsidized. It just means that there has always been some sort of mechanism in place. Call it a "managed trade arrangement" between Canada and the United States, which frankly we favour. We do care as union members in Canada if American workers are unemployed.

façon que nous trouvons humiliante pour des Canadiens — la façon dont les provinces devraient modifier leurs lois en matière forestière.

Je vais vous donner les grandes lignes des aspects sur lesquels nous sommes sensés agir. Il y a tout d'abord la question de la dépendance économique. Depuis plus d'un demi-siècle au Canada, il est entendu que si vous exploitez des terres domaniales, vous vous engagez envers la collectivité et la population à assurer sur place la transformation de la fibre ligneuse. Il y a aussi les exigences en matière de coupe minimale, les restrictions relatives à la fermeture des scieries, les exigences concernant le niveau minimum de transformation et les tenures à long terme non négociables. Que restera-t-il de la politique forestière canadienne si l'on supprime tout cela?

Ce sont pourtant là les mesures qui sont énoncées dans ce bulletin d'interprétation, mesures auxquelles les Canadiens doivent réagir. Je crois savoir que le greffier du comité vous a remis un document intitulé: *Principles for Joint Labour Proposal to Resolve the Softwood Lumber Dispute* (Principes d'une proposition syndicale commune en vue de résoudre le différend du bois d'oeuvre de résineux). Nous disposons donc d'une contre-proposition.

Notre syndicat travaille au côté de l'IWA Canada, de la PACE International Union et de la International Machinists Union — les deux principaux syndicats du secteur forestier aux États-Unis — ainsi que des centrales syndicales canadiennes et américaines — soit le Congrès canadien du travail et l'AFL-CIO — pour énoncer les principes qui devront régir le règlement du différend dans le domaine du bois d'oeuvre. Ces principes, qui respectent la souveraineté du Canada dans le domaine des pratiques forestières, sont énoncés dans le document que vous avez devant vous.

Je me dois aussi de préciser qu'un des syndicats américains qui s'est rangé à nos côtés, était signataire de la première plainte entreprise contre le Canada, plainte qui a débouché sur l'imposition des droits compensateurs actuels. Il est significatif que ces syndicats soient prêts à nous tendre la main par-dessus la frontière pour voir, avec nous, s'il ne serait pas possible de formuler des propositions conjointes en vue de régler ce différend.

Comme on vous a remis le document, je ne vais pas vous le lire. La solution proposée consisterait essentiellement, pour le Canada ou les provinces, à imposer une taxe à l'exportation sous la forme d'un droit de coupe plus élevé afin de réglementer ou d'administrer l'accès des Canadiens au marché américain.

Pourquoi sommes-nous favorables à cela? Nous y sommes favorables parce que depuis plus de 20 ans, il y a toujours eu une formule du genre. Cela ne revient pas à reconnaître que notre bois est subventionné, simplement qu'il y a toujours eu une sorte de mécanisme en place, appelons-le modalité commerciale réglementée entre le Canada et les États-Unis, et c'est une formule que nous favorisons. Les syndiqués canadiens s'inquiètent dès que des travailleurs américains se retrouvent au chômage.

This is only an issue at the bottom of a market cycle. It is true that at the bottom of a market cycle when prices are low, workers in American timber states can be unemployed while our industry tends to operate at a higher level. That is because of currency values and a number of different things including the efficiency of our mills.

Yet, we can address that to ensure that when the market is at the low end, workers and industry on both sides of the border are sheltered from being hit more one than the other through an export tax on a sliding scale. Hence, that when the price is high the tax goes down to zero; and when the price is low, it would go up again. Such a formula for an export tax should also take into account currency values. If the Canadian dollar goes up, then the tax should reflect that.

There should be a bilateral commission that would monitor the situation and make such changes accordingly. The bilateral commission should also talk about market development for both of us. It should refrain from telling Canadians how Canadian provinces should change their forest policy.

In conclusion, it has been suggested that the Aldonas plan will lead to a lasting solution. I want to emphasize as strongly as possible that the road they are going down quickly right now will not lead to a lasting solution. It will lead to conflict on the Canadian side because there are 300 communities in Canada that are based on the forest industry. Many of these communities only exist because there is an appurtenance. Someone got access to trees, built a mill and a town is there.

People should not underestimate the social conflict that is inherent in deciding that we will now suddenly, in order to appease the Americans, turn our whole forest industry upside down and move go to a so-called market based policy.

Our trade lawyers have advised us that Mr. Aldonas says that we need not follow his entire plan, that we could do only some of it. If we do enough, then we will be protected in the future. That means that those in the U.S. Department of Commerce can say no to American industry later when they come for additional countervail. The trade lawyers who we have consulted tell us that that is fool's gold, and that the only lasting solution that will protect Canada from future countervail from the United States is an agreement between the Canadian and American governments.

We favour a negotiated agreement. If there is an agreement between Canada and the United States on the principle of an export tax, we are sheltered against further countervail actions. Any other type of solution, in our view, would just lead us to more conflict in the future.

Un tel problème ne se pose que lorsque nous sommes dans le creux d'un cycle commercial. Il est vrai qu'à ce moment-là, quand les prix sont bas, les travailleurs des États américains producteurs de bois d'œuvre peuvent se retrouver au chômage tandis que le secteur canadien, lui, peut continuer de fonctionner à haut régime. Cela est dû à la différence de valeur de nos devises et à plusieurs autres facteurs, comme l'efficacité des scieries canadiennes.

Malgré tout, nous pourrions faire en sorte que, quand le marché passe par un creux, les travailleurs et l'industrie d'un côté de la frontière ne soient pas beaucoup plus durement touchés que ceux de l'autre côté, grâce à la mise en oeuvre d'une taxe variable à l'exportation. Ainsi, quand le prix serait élevé, cette taxe serait ramenée à zéro et, quand le prix serait faible, elle remonterait. Une telle formule appliquée à une taxe à l'exportation tiendrait compte de la différence de valeur de nos devises. La taxe tiendrait donc compte de l'augmentation éventuelle du dollar canadien.

Une commission bilatérale serait chargée de surveiller la situation et d'apporter les correctifs nécessaires. De plus, elle serait le lieu de discussion pour les Américains et les Canadiens relativement à tout ce qui concerne la mise en valeur du marché. Elle s'abstiendrait de dicter aux provinces canadiennes les changements qu'elles devraient apporter à leur politique forestière.

Pour terminer, je rappellerai que nous avons cru comprendre que le plan Aldonas donnerait lieu à une solution durable. Je tiens à insister avec force que la voie dans laquelle nous semblons nous engouffrer très rapidement ne va nous amener à une solution durable. Elle débouchera plutôt sur des conflits du côté canadien parce que 300 collectivités de chez nous dépendent de l'industrie forestière. Nombre de ces collectivités n'existent que parce qu'elles sont en situation de dépendance économique. Il suffit que quelqu'un ait accès à des arbres, qu'il bâtit une scierie et une ville naît.

Il ne faut pas sous-estimer le risque de conflits sociaux qui découlerait d'une décision selon laquelle nous pourrions, du jour au lendemain et afin d'apaiser les Américains, mettre notre industrie forestière à l'envers pour passer à une soi-disant politique de marché.

Nos avocats spécialisés en commerce international nous ont dit que, selon M. Aldonas, il ne serait pas nécessaire que nous suivions tout son plan mais que nous pourrions nous en tirer en n'en appliquant qu'une partie. Si nous allions assez loin, nous serions protégés dans l'avenir. Cela revient à dire que le Département américain du commerce pourrait rejeter une éventuelle demande ultérieure d'application de mesures compensatrices émanant de l'industrie américaine. Ces mêmes avocats nous ont dit que ce n'était là qu'un attrape-nigaud et que la seule solution durable susceptible de protéger le Canada contre d'autres droits compensateurs américains consistait à conclure un accord de gouvernement à gouvernement.

Nous sommes favorables à une entente négociée d'autant que, si celle-ci était conclue sur la base d'une taxe à l'exportation, nous serions à l'abri de toute autre mesure compensatoire dans l'avenir. Nous estimons que toutes les autres solutions ne feraient que déboucher sur davantage de conflits plus tard.

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton: First, I would like to thank you for inviting me here today.

By way of background, I have a doctorate in international trade and competition law, and I am an adjunct professor at Osgoode Hall Law School in the area of international trade law.

As I am on the record before the binational panel, I will stay away somewhat from softwood lumber. I will broaden the focus. When I read your terms of reference you included Doha and the Free Trade Agreement of the Americas.

I would like to do three things: First, I will talk about the context in which Canadian trade policy has to be developed. Second, I will note the challenge that Canada faces. Third, I would like to turn quickly and briefly to a very particular issue of Aboriginal rights.

The first point is the context. We are entering, obviously, a turbulent period. There have been a series of financial crises that have gone from Asia into South America, from 1997 into 1998. You are seeing a strengthening of Mercosur, which is the common market in South America. You are also seeing something new in the United States: persistent external deficits in the United States and signs of weakening of the American dollar.

How will this affect Canadian trade policy? You have heard Mr. Dottori talk about a 25 per cent tax. What happens if the Canadian dollar rises from its current level of 65 cents to 70 cents or as high as 85 cents? You cannot understand trade policy separate from the finance system.

Second, what does the current recession in the United States mean? If you take a look at the trade promotion authority by which fast track negotiating authority was given, you will see that one of the chief negotiating objectives is to maintain their dispute settlement mechanisms.

Another question is, in the circumstances of the recession in the United States, will they be prepared to give the kind of meaningful access in areas such as textiles and agriculture that will be necessary to see some of these trade agreements take place?

Let us turn to the Free Trade Agreement of the Americas and see what it really means for that. It is very unlikely that there will be a Free Trade Agreement of the Americas by 2005. I do not see it happening because of what is happening in South America and Brazil. Lula is already trying to push back some of the meetings.

Let us turn to Doha. The Doha Round is known as the development round because the majority of gains from trade to be realized are from the developing world. The developing world is quite concerned that they did not get a fair shake in the Uruguay Round. They are sceptical that the developing world will open up the key sectors, especially in light of what is taking place in the

M. Charles Gastle, associé, Shibley Righton: Permettez-moi, tout d'abord, de vous remercier pour m'avoir invité ici aujourd'hui.

Histoire de me présenter à vous, sachez que j'ai un doctorat en commerce international et en droit de la concurrence et que je suis professeur adjoint en droit commercial international à l'école de droit Osgoode Hall.

Puisque j'ai témoigné devant le tribunal binational, je vais me garder de parler spécifiquement de bois d'œuvre de résineux pour élargir mon propos. Dans votre mandat, dont vous nous avez fait parvenir copie, il est aussi mention du cycle de Doha et de l'Accord de libre-échange des Amériques.

Je me propose de vous parler de trois choses: d'abord, le contexte dans lequel il faudra formuler la pratique commerciale canadienne; deuxièmement, le défi auquel le Canada est confronté et, troisièmement, et ce sera bref, la question particulière des droits autochtones.

Commençons par le contexte. Il est évident que nous allons pénétrer dans une période de turbulence. Nous avons connu toute une série de crises financières qui ont ébranlé l'Asie et l'Amérique du Sud du début 1997 à la fin 1998. On assiste à un renforcement de Mercosur, le marché commun sud-américain. On assiste également à quelque chose de nouveau aux États-Unis: des déficits constants de la balance extérieure et des signes d'affaiblissement du billet vert.

Quel effet tout cela aura-t-il sur la politique commerciale canadienne? M. Dottori vous a parlé d'une taxe de 25 p. 100. Que se passera-t-il si le dollar canadien augmente par rapport à son niveau actuel de 65 cents pour atteindre 75 voire 85 cents américains? On ne peut envisager la politique commerciale à part du système financier.

Deuxièmement, que signifie la récession que traversent actuellement les États-Unis? L'autorité de promotion du commerce, qui a reçu le pouvoir de conduire une négociation accélérée, a pour principal objectif, dans les présentes négociations, de maintenir les mécanismes de règlement des différends.

L'autre question, en ce qui concerne la récession américaine, consiste à savoir si ce pays va véritablement donner l'accès nécessaire aux importations de textiles et de produits agricoles pour que les accords commerciaux envisagés soient effectivement mis en place?

Parlons maintenant de la Zone de libre-échange des Amériques et voyons ce que signifie vraiment ce concept au regard du problème qui nous réunit. Il est fort peu probable que l'Accord de libre-échange des Amériques sera signé d'ici 2005 à cause de la situation qui règne en Amérique du Sud et au Brésil. Lula essaie déjà de remettre certaines des rencontres prévues.

Parlons à présent de Doha. Le cycle de Doha est qualifié de «cycle du développement» puisque ce sont les pays en développement qui vont bénéficier de la majorité des gains réalisés sur le plan du commerce international. Ces pays se plaignent de ne pas avoir obtenu leur juste part des résultats du cycle de l'Uruguay. Ils doutent de pouvoir pénétrer dans les

States. They are concerned that they do not have the institutional ability to fully understand the negotiations — which is what happened at the Uruguay Round. They are also concerned that they do not even have the physical infrastructure needed to realize the gains from trade.

The Doha Round was on the heels of Seattle where it failed. Doha occurred shortly after 9/11 and must be understood in that system. The chances of there being a successful Doha Round by 2005, I would submit, are extremely slim.

Canada has two trade challenges. First, to what degree is Canada being marginalized? Mexico has negotiated a free trade agreement with Europe. A few weeks ago, it started negotiating a free trade agreement with Japan. Neither Europe nor Japan wants to negotiate with Canada. If Canada's free-trade partner establishes preferential links with other extremely important trading blocs, will there be a diversion of foreign direct investment out of Canada and into Mexico?

I put that question to a friend who was a member of the Japanese negotiating team in Mexico. He told me something amazing. He said it is his belief that a Japanese-Mexican free trade agreement might have very little impact on the flows of foreign direct investment between the free-trade partners. That is because the Japanese maquiladora sector is looking at moving to China and the Far East because China is now part of the WTO. Why is that? The reason appears — and I say appears — to be that the NAFTA advantages do not outweigh the WTO advantages. From the Canadian standpoint, rather than considering our trade relations and our position on a cost basis with respect to Mexico, we had better look at what is happening in the Far East.

Canada has marginalized itself to a degree in the negotiations of the Free Trade Agreement of Americas, by the position that it has taken in the Bombardier dispute. Canada has alienated Brazil, which is the most important market in South America. Since the financial crisis in Argentina, Brazil is heading up a highly strengthened Mercosur. What have we accomplished by our trade disputes with Bombardier? Not much. There is no solution yet and it is basically an intractable dispute. I have my own views on how it should be settled but time does not allow.

Regarding Aboriginal issues, we have not sufficiently dealt with the following question: The Government of Canada has a fiduciary duty to consult with Aboriginal peoples if a legislative or regulatory initiative has the potential to impact upon Aboriginal or treaty rights. What happens if the Free Trade Agreement has

secteurs clés de l'économie, surtout à la lumière de ce qui se passe aux États-Unis. Ils ont peur de ne pas avoir la capacité institutionnelle voulue pour pleinement comprendre les négociations, ce qui s'est d'ailleurs passé lors du cycle de l'Uruguay. Ils craignent aussi de ne même pas avoir l'infrastructure nécessaire pour réaliser les gains envisagés au chapitre du commerce international.

La cycle de Doha a repris là où celui de Seattle avait échoué. Il faut bien comprendre ce que signifie le fait que Doha ait eu lieu peu après le 11 septembre 2001. Cela étant, je soutiens qu'il y a très peu de chances pour que le cycle de Doha aboutisse d'ici 2005.

Le Canada est confronté à deux défis en matière de commerce international. D'abord, jusqu'à quel point risque-t-il d'être marginalisé? Le Mexique a négocié un accord de libre-échange avec l'Europe. Il y a quelques semaines, ce même pays a commencé à négocier un accord de libre-échange avec le Japon. Ni l'Europe ni le Japon ne veulent négocier avec le Canada. Si le partenaire commercial du Canada instaure des liens préférentiels avec d'autres blocs commerciaux extrêmement importants, ne risque-t-on pas d'assister à un détournement de l'investissement étranger direct au profit du Mexique et aux dépens du Canada?

J'ai posé cette question à un ami qui faisait partie de l'équipe de négociation japonaise au Mexique. Il m'a déclaré quelque chose d'étonnant. Il m'a dit qu'il croyait que l'accord de libre-échange nippon-mexicain pourrait n'avoir que très peu d'effets sur les flux d'investissements étrangers directs entre les partenaires de l'ALENA. Cela tient au fait que les maquiladoras japonaises envisagent plutôt de se déplacer en Chine et vers l'Extrême-Orient, puisque la Chine fait maintenant partie de l'OMC. Pourquoi cela? La raison semble — j'insiste sur le mot semble — tenir au fait que l'ALENA ne procure pas plus d'avantages que l'OMC. Du point de vue canadien, plutôt que d'envisager nos relations commerciales et notre position sur une base de coûts par rapport au Mexique, nous ferions mieux de nous intéresser à ce qui se passe en Extrême-Orient.

Le Canada s'est marginalisé de lui-même lors des négociations de l'Accord de libre-échange des Amériques à cause de la position qu'il a adoptée dans le différend auquel Bombardier était partie. Le Canada a aliéné le Brésil qui est pourtant le plus important marché en Amérique du Sud. Depuis le début de la crise financière argentine, le Brésil se livre à une promotion très active de Mercosur. Qu'avons-nous obtenu dans nos différends commerciaux impliquant Bombardier? Pas grand chose. Rien n'est encore réglé et nous nous trouvons fondamentalement aux prises avec un différend qui s'éternise. J'ai mes propres vues sur la façon dont tout cela devrait être réglé, mais nous n'avons pas le loisir d'en parler ici.

S'agissant des questions autochtones, nous n'avons pas accordé suffisamment d'attention au fait que le gouvernement du Canada est tenu, en sa qualité de fiduciaire, de consulter les peuples autochtones dès qu'un projet législatif ou réglementaire risque d'avoir un effet sur les droits autochtones ou les droits de

the potential to impact upon a treaty or Aboriginal right? What is the obligation in those circumstances?

Aboriginal issues have not really been dealt with in any of the free trade agreements. There have been some annexes and exclusions from NAFTA Chapter 11, which is the investor-state mechanism. In fact, there appears to be no meaningful analysis as to potential impact of free trade agreements while they are being negotiated. Nor is there a clear consultation mechanism. There is no SAGIT — Special Advisory Group on International Trade — for Aboriginals.

There is a model for including Aboriginal peoples in such negotiations. It is found in the amending of the 1916 Migratory Birds Convention. That convention imposed a certain period for harvesting migratory birds that impacted on the Aboriginal right to hunt for the full year. Canada, to its credit, in 1994 negotiated a solution with the United States. The Aboriginal peoples were at the table for part of those negotiations.

In our free trade negotiations, no real thought has been given to doing the necessary analysis of the potential impact. Where there is an impact, we must comply with the fiduciary obligation that is imposed upon the government.

Trade agreements compromise sovereignty. The reduction in tariffs that was seen between 1947 and the Tokyo round in 1979 is no longer enough. The WTO is being asked to go into the social issues. In that situation, there will be more impacts and more compromising of sovereignty, which is implicit.

I have a lot of background in the legal framework of the countervailing-duty mechanism and the anti-dumping mechanism — the mechanisms that give rise to the softwood lumber case. I can explain that background if it comes up in questioning.

The Chairman: Mr. Wilson, would you be prepared to share with us the Internet document that you said is unobtainable?

Mr. Wilson: Here it is.

The Chairman: The softwood lumber issue started off with Article 18, which did not work because the bi-national panels decided on national law, and the Americans just changed their national law. Therefore, the dispute over softwood lumber has increasingly gone to the WTO. Correct me if I am wrong.

Our expenses and legal fees at the WTO so far, I was told in Geneva, are \$200 million. You said that \$200 million has been spent in legal fees at the WTO on the softwood lumber dispute, according to the secretary general of the WTO. What I do not understand, though, is that it has been said that we have won part of the case at the WTO. I read that case. My understanding is that

traité. Que se passera-t-il si l'Accord de libre-échange des Amériques risque d'avoir une incidence sur les droits de traité ou les droits autochtones? Quelles seraient les obligations du Canada dans de tels cas?

Nous n'avons jamais vraiment traité des questions autochtones dans les accords de libre-échange signés jusqu'ici. Il y a bien eu quelques annexes et exclusions des dispositions du chapitre 11 de l'ALENA, je veux parler du mécanisme de règlement des différends entre un investisseur et un État. En fait, à l'étape de la négociation des accords de libre-échange, on ne semble pas s'être livré à une véritable analyse de leur effet potentiel. Il n'existe pas non plus de mécanismes de consultation très clairs. Il n'existe pas de GCSCE pour les Autochtones, c'est-à-dire de groupes de consultation sectorielle sur le commerce extérieur.

Il existe pourtant un modèle de participation des peuples autochtones à ce genre de négociations. On le trouve dans le texte qui modifie la Convention concernant les oiseaux migrateurs de 1916. Cette convention imposait une période pour la chasse des oiseaux migrateurs qui portait atteinte au droit dont dispose les Autochtones de chasser durant toute l'année. En 1994, le Canada a négocié une solution avec les États-Unis, ce qui est tout à son crédit. Eh bien, les peuples autochtones ont pris part à ces négociations.

Dans nos négociations de libre-échange, nous ne nous sommes jamais dit qu'il fallait effectuer des analyses de l'impact potentiel. En présence d'un éventuel effet négatif, le gouvernement est tenu de se conformer à ses obligations fiduciaires.

Les accords commerciaux portent atteinte à la souveraineté nationale. La réduction des tarifs constatée entre 1947 et le cycle de Tokyo de 1979, ne suffit plus. On demande maintenant à l'OMC de s'intéresser à des questions sociales. Cela étant, nous assisterons à davantage de répercussions et à une menace encore plus grande sur la souveraineté, ce qui en découle automatiquement.

Je dispose de beaucoup d'informations à propos du cadre légal régissant les droits compensateurs et les mesures d'antidumping — deux mécanismes qui ont conduit au différend dans le bois d'œuvre. Je pourrai vous commenter tout cela ensuite, si vous avez des questions à me poser à ce sujet.

Le président: Monsieur Wilson, seriez-vous prêt à nous faire profiter du document que vous avez obtenu sur Internet?

M. Wilson: Le voici.

Le président: Le problème du bois d'œuvre de résineux a commencé par l'adoption de l'article 18, qui est inopérant parce que les tribunaux binationaux ont tranché d'après une loi nationale et que les Américains venaient juste de modifier la leur. Ce faisant, le différend en matière de bois d'œuvre s'est de plus en plus transporté à l'OMC. Corrigez-moi si je me trompe.

Jusqu'ici, d'après ce qu'on m'a dit à Genève, nos dépenses et nos frais d'avocat à l'OMC s'élèvent à 200 millions de dollars. Vous avez dit que, selon le secrétaire général de l'OMC, nous avions dépensé 200 millions de dollars en frais d'avocat à l'OMC au titre du différend dans le bois d'œuvre. Ce que je ne comprends pas, c'est qu'on nous a dit que nous avions

there are two aspects: You must prove that there is a financial contribution, and the Americans apparently won that part of the case. There is a financial contribution in the stumpage system. This is the decision. I would be very interested if you would just set me straight on this. It was not proved that that financial contribution was a subsidy. Would you like to enlighten me?

Mr. Gastle: There are two different issues. The first issue is whether stumpage can be a countervailable subsidy. The second issue is what is the margin or how is it calculated? First, does it qualify under the law to be countervailable in the first place, and second, how much is the duty?

The Chairman: The WTO agreement, as we have been reminded, did not exist when we signed the FTA and the NAFTA.

Mr. Gastle: That is right. The issue is that the WTO panel found that stumpage programs can be countervailable. It also found that the method of calculation that the Americans used — the cross-border calculations — was wrong and inconsistent with the countervailing duties agreement in the WTO.

The Americans won on the issue of whether it can be countervailable. The United States needs to come up with a methodology that is consistent with the WTO law. Their cross-border comparison, the way they have calculated, is not right. It is wrong.

The Chairman: You say they will not be able to do that. That is why you want not to make a deal in Washington and would prefer that the thing be pursued to the end of the WTO. Is that not what you have said?

Mr. Gastle: There are two different positions.

Mr. Dottori: Our position is very clear. We are saying that we would prefer a negotiated continental agreement that would provide free access to the market and would provide fair competition. As Canadians, we represent a free trade group that said we can compete with anyone in the world. We do not think we are dumber than anyone else and under fair competition we can compete with anyone. That is our position.

We are saying that if the U.S. imposes artificial and illegal means against Canadian industry, we will take them to court.

The Chairman: The court is the WTO, is it not?

remporté la partie à l'OMC. J'ai lu la décision et j'en ai conclu que nous sommes en présence de deux choses: il fallait d'abord prouver qu'il y avait contribution financière et les Américains ont apparemment gagné sur ce point. Il y aurait contribution financière sous la forme du système de droit de coupe. C'est ce que dit la décision. J'aimerais beaucoup que vous tiriez un peu cela au clair pour moi. Il n'a pas été établi qu'une contribution financière constituait une subvention. Pouvez-vous m'expliquer un peu cela?

M. Gastle: Nous sommes ici en présence de deux choses différentes. D'abord, les droits de coupe peuvent-ils être assimilés à des subventions pouvant donner matière à compensations? Deuxièmement, dans quelle proportion et comment alors calculer cette proportion? Primo, le droit de coupe peut-il faire l'objet d'un droit compensateur au regard de la loi et, secundo, à combien peut s'élever ce droit?

Le président: L'accord de l'OMC, comme on nous l'a rappelé, n'existait pas au moment de la signature de l'ALE ni de l'ALENA.

M. Gastle: C'est exact. Le problème, c'est que le tribunal de l'OMC a décrété que les programmes de droit de coupe peuvent donner matière à compensation. Il a aussi conclu que la méthode de calcul utilisée par les Américains — les calculs transfrontières — était mauvaise et contraire à la partie de l'accord de l'OMC qui traite des droits compensateurs.

Les Américains ont eu gain de cause sur la définition de ce qui est compensable, en revanche, ils devront trouver une méthode de calcul qui soit conforme au droit établi par l'OMC. La comparaison transfrontières qu'ils ont utilisée jusqu'ici n'est pas bonne.

Le président: Vous dites que les Américains n'y parviendront pas, que c'est pour cela que vous ne voulez pas conclure d'accord à Washington et que vous préféreriez poursuivre l'affaire au niveau de l'OMC. Ce n'est pas ce que vous avez dit?

M. Gastle: Il y a deux positions à cet égard.

M. Dottori: Notre position à nous est très claire. Nous prétendons qu'il serait préférable de négocier une entente continentale grâce à laquelle nous aurions un libre accès au marché nord-américain, ce qui nous placerait en position de concurrence équitable. Nous représentons, du côté canadien, un groupe libre-échangiste qui prétend être en mesure de concurrencer n'importe qui dans le monde. Nous ne pensons pas être plus stupides que d'autres et nous croyons plutôt pouvoir faire concurrence à n'importe qui, moyennant des règles justes et équitables. C'est ce que nous pensons.

Nous soutenons que si les États-Unis imposent des mesures artificielles et illégales contre l'industrie canadienne, nous les traînerons devant le tribunal.

Le président: Et ce tribunal c'est l'OMC, n'est-ce pas?

Mr. Dottori: That is right. We have done that, and they ruled that what the U.S. is doing is illegal under the WTO by using cross-border comparisons. We have had that decision. That is clear.

Mr. Wilson: I will respond briefly. From the union side, we are highly sceptical of finding a satisfactory solution through the WTO for the reasons you have already mentioned. We are also fearful that if it ever did come to a conclusion at the WTO, the conclusion may be more than what we want. If you want the total free trade solution, that may mean free trade in logs, for example, to which we are very opposed.

Mr. Gastle: There are two different systems here, and I want to be sure that we understand that. One is the WTO system; the other is the NAFTA system. They are two competing legal systems. It is possible that there will be a divergence in the findings between the WTO and NAFTA.

The Chairman: Everyone says that the binational panels have not worked. Increasingly, these disputes are going to the WTO. At the WTO, you have 120 countries. If you win or lose a case, you have the force of 120 countries with you. The panels are taken from countries that are not partners in the dispute, whereas the binational panel is only between us arguing with the U.S. on U.S. law. Is that not right?

Mr. Gastle: I disagree.

The Chairman: I just read the agreement. I thought that is what it said.

Senator Carney: As then Minister of International Trade, I handled the 1986 agreement that had to be dealt with in order to "clear the decks for the Free Trade Agreement." It was a crucial agreement.

Each of you has made interesting contributions to our study. I should like to return to why we are looking at this issue. We are looking at this issue because it is one of the most serious trade irritants between our two countries. The result of it impacts communities, lays off people and brings economic casualties on both sides of the border. It creates an atmosphere in which it is very difficult to carry out trading relations and defence relations and energy relations when there is a feeling that the players are not playing fairly and that we are being brutalized in the process. Let us look at why we are doing that.

We do not have time to go into the entire issue, but I wish to ask you a question in regard to your testimony. There are some fundamental factors here. The first issue is that in the U.S. system, it is private lands. In the U.S. economy, there is something like 5 per cent public lands in the forests and 95 per cent private lands. That is why the Maritimes have been excluded from the bulk of this disagreement. In the Maritimes, through acts of God and settlement patterns, many of the forestlands are still private.

M. Dottori: C'est cela. Nous l'avons déjà fait et le tribunal de l'OMC a décrété que les États-Unis agissaient de façon illégale en vertu des règles de l'OMC en appliquant des comparaisons transfrontières. Nous avons remporté cette décision. C'est très clair.

M. Wilson: Je vais répondre très brièvement. Du point de vue syndical, nous doutons de la possibilité de parvenir à une solution satisfaisante par le truchement de l'OMC pour les raisons que vous avez déjà mentionnées. En outre, nous craignons que, si nous réglions dans le cadre de l'OMC, nous risquerions d'obtenir beaucoup plus que nous le désirons. Si l'on nous consentait une libéralisation complète du marché, la grume serait aussi visée, ce à quoi nous nous opposons fermement.

M. Gastle: Nous sommes en présence ici de deux systèmes, et je veux être certain que nous comprenons bien cela. Il y a, d'un côté, celui de l'OMC et, de l'autre, celui de l'ALENA. Il s'agit de deux systèmes juridiques concurrents. Il pourrait très bien y avoir divergence entre les conclusions atteintes par l'OMC d'un côté et par l'ALENA de l'autre.

Le président: Tout le monde dit que les tribunaux binationaux ne fonctionnent pas. De plus en plus de différends se retrouvent devant l'OMC dont 120 pays sont membres. Pour toute cause portée devant l'OMC, il y a 120 pays derrière. Les membres des tribunaux sont choisis dans les pays qui ne sont pas parties aux différends, tandis que le tribunal binational, lui, n'est composé que d'Américains et de Canadiens argumentant sur des points de droits américains, n'est-ce pas?

M. Gastle: Je ne suis pas d'accord.

Le président: Je viens juste de lire l'accord et j'ai cru comprendre que c'est ce qui y est dit.

Le sénateur Carney: À l'époque où j'étais ministre du Commerce international, j'ai négocié l'accord de 1986 qui devait ouvrir la voie à l'Accord de libre-échange. C'était un accord déterminant.

Vous avez tous contribué de façon intéressante à nos travaux. Je me propose de revenir un peu sur les raisons qui nous ont amenés à nous pencher sur cette question. Nous l'avons fait parce que c'est l'un des irritants commerciaux les plus graves entre nos deux pays. À cause de ce problème, des collectivités sont touchées, des travailleurs se retrouvent au chômage et l'on compte des victimes économiques des deux côtés de la frontière. Il crée une atmosphère dans laquelle il est très difficile de maintenir nos relations commerciales, de défense et énergétiques avec nos voisins, parce qu'on a l'impression que ces joueurs ne respectent pas les règles et que nous sommes malmenés dans ce processus. Voyons donc pourquoi nous faisons tout cela.

Nous n'aurons pas le temps de couvrir toutes les raisons, mais j'aimerais vous poser une question qui concerne votre témoignage. On y retrouve quelques-uns des facteurs fondamentaux. Tout d'abord, le fait que le système américain s'articule autour de terres privées. Dans l'économie américaine, on dénombre environ 5 p. 100 de forêts publiques et 95 p. 100 de forêts privées. Voilà pourquoi les Maritimes ont été exclues de l'essentiel de cet accord. Dans les Maritimes, la divine providence

However, in most of Canada, in British Columbia and Ontario — I cannot speak for Quebec — you are dealing with public lands, and the administration of public forest lands in Canada has been based on what is often in B.C. called the “Sloan Commission view,” which is that these are the Crown jewels of the provinces. The jurisdiction is with the provinces. The regional forests should be used for the social and economic goals of the people in that region.

In places like Northern Ontario and British Columbia, there were no communities before they developed these policies. There were only scattered float camps and A-frame logging and hand logging. On the basis of this policy of using the regional resources for the social and economic goals of the province and the communities, we have Gold River and the forest and the pulp mills. We have Port McNeil, which I saw grow from a logging camp into a thriving little town of several thousand people. We have Prince George. When I first went to Prince George as a forestry reporter, there were 5,000 people and you could roll up the boardwalk sidewalks at night. Now it has 100,000 people and three pulp mills. These policies have had economic and social benefits. That is why it is so devastating when they are affected by trade disputes. Let us think of that.

Second, there is split jurisdiction. The feds have control of trade policy, with input from the provinces, but the provinces own these resources. The federal government is bound by the fact that it can convey and do its duty in trade policy, but the provinces own these resources, and the provinces do not agree, and industry does not agree.

Mr. Gastle, when you had the Canada-U.S. Free Trade Agreement and you had NAFTA, you did not have the *Delgamuukw* decision and the *Marshall* decision. There were no such rights as you mentioned — good or bad — on the policy negotiators. The federal government was responsible for Aboriginal policy in most of these areas and the provinces had a fiduciary responsibility to the citizens. Your argument is compelling but I think you should recast it in the time frame.

We have a situation in which we should be focusing on the fact that, if the negotiators reach an agreement, it must be the right one. I agree with Mr. Wilson's point that there are too many exclusions from this process. Having industry and government officials in Washington to deal with the industry and the bureaucrats without input from the workers or from the communities affected is not a comfortable position. The goal of the industry is to maintain as much long-term tenure as they can. That is what they need. Some of the policies being discussed

et les règlements antérieurs ont voulu que la plupart des terres forestières soient encore privées. Cependant, dans le reste du Canada, en Colombie-Britannique et en Ontario — je ne puis parler pour le Québec — il y a essentiellement des terres publiques et l'administration des terres forestières domaniales au Canada a constitué la base de ce qu'on a souvent appelé en Colombie-Britannique le «point de vue de la Commission Sloan», à savoir que ces terres sont les joyaux des provinces. La compétence en la matière relève donc des provinces. Les résidents d'une région peuvent ainsi se servir des forêts régionales comme outil de réalisation de leurs objectifs sociaux et économiques.

En certains endroits, comme dans le nord de l'Ontario et en Colombie-Britannique, il n'y avait pas de villes ni de villages avant l'adoption de ces politiques. On ne trouvait, ici et là, que quelques campements flottants, des chevalets et des bûcherons. C'est grâce à cette politique, permettant d'utiliser des ressources régionales pour réaliser des objectifs sociaux et économiques d'une province et des collectivités, que nous avons Gold River ainsi que la forêt et les scieries. Il y a aussi Port McNeil que j'ai vu passer du stade de campement de bûcheron à celui de petite ville florissante qui compte maintenant plusieurs milliers d'habitants. Il y a aussi Prince George. Quand je suis allée à Prince George pour la première fois, en qualité de journaliste spécialisée en foresterie, il y avait 5 000 habitants là-bas et l'on roulait les trottoirs le soir. La ville compte maintenant 100 000 résidents et plusieurs scieries. Toutes ces politiques ont eu des effets économiques et sociaux bénéfiques. Voilà pourquoi les différends commerciaux sont tellement dévastateurs. Il faut y réfléchir.

Deuxièmement, nous sommes en présence d'un problème de double compétence. Le gouvernement fédéral a la main haute en matière de politique commerciale, même si les provinces participent, mais ce sont ces dernières qui possèdent les ressources. Le gouvernement fédéral a certains devoirs en matière de politique commerciale, mais ce sont les provinces qui possèdent les ressources et elles ne sont pas d'accord, pas plus que l'industrie.

Monsieur Gastle, quand vous avez obtenu l'Accord de libre-échange canado-américain, puis l'ALENA, il n'y avait pas encore eu l'arrêt *Delgamuukw* ni l'arrêt *Marshall*. Ceux qui ont négocié la politique n'avaient pas à tenir compte des droits dont vous avez parlé, qu'ils soient bons ou mauvais. Le gouvernement fédéral était responsable de la politique autochtone dans la plupart de ces régions et les provinces étaient investies d'une responsabilité fiduciaire envers les citoyens. Votre argument est convaincant, mais je pense que vous devriez en revoir les éléments temporels.

Nous sommes dans une situation où nous devons nous concentrer sur une chose: l'accord éventuel auquel parviendront les négociateurs devra être le bon. Je suis d'accord avec ce que dit M. Wilson, quand il souligne que beaucoup trop de gens ont été exclus de ce processus. Il n'est pas idéal que des représentants de l'industrie et du gouvernement se rendent à Washington pour rencontrer d'autres représentants de l'industrie et des bureaucrates américains sans consulter ni les travailleurs, ni les collectivités concernées. L'industrie a pour objectif de conserver

would have an effect on communities. If you let anyone come in and bid on a market system for your timber, they will be Americans, too. Do we really want to see our logs exported to Washington and Oregon?

In B.C., log exports are at an all-time high, as the IWA will tell you. Because of the duties, it is much easier to cut from private timber reserves than to ship to the U.S. I will come to my question, but I wanted to give you that background, which is different in Ontario. Some of the Ontario mills are represented in your group. Ontario lumber is 15 per cent of the industry and the rest is pulp and paper. When you say that you represent 40 per cent of the softwood lumber industry, 50 per cent of that is in B.C. Your membership in B.C., while commendable, is comprised of small interior mills. There is a discrepancy.

Mr. Dottori: We produce 500 million board feet in B.C. A small producer does not do that.

Senator Carney: I say that in consideration of most of your members named on your Web site. I am not denigrating your view, but I am saying that there is a view in British Columbia that does not support you. There are different groups in the industry. That is what I am saying. There are splits between the industry representation, the big coastal producers and some of the others, such as Slocan Forest Products Ltd., which is an interior producer that is not a member of your group. They are pushing for something else. There are also Canfor Corporation and Weyerhaeuser.

There are splits in the jurisdictions, in the industry and in the provinces because they have a different use of the forest for their economic base. I want to explain that. There is no overriding solution that fits everyone.

There are flaws in all of the arguments. Mr. Wilson's important contribution, with industry, would find it difficult to put up cash and investment against some of these scenarios. However, I want to be specific about the differences between your industry group and some of the other industry groups, so that we can get a sense, when we hear them next week, of why we have opposing views. Could I ask that of you, Mr. Dottori?

Mr. Dottori: I wish to correct something for the record. About 37 per cent of the U.S. forest is publicly owned — not 5 per cent. In the Northwest U.S. 75 per cent is actually owned by the federal and state governments — not this perception that it is 5 per cent.

Senator Carney: I would challenge those figures.

des tenures qui soient les plus longues possible. C'est ce dont elle a besoin. Certaines des politiques proposées pourraient avoir un effet négatif sur les collectivités. Si nous ouvrons la porte pour permettre à d'autres de venir exploiter votre bois d'oeuvre, les Américains se présenteront aussi. Avons-nous vraiment envie que notre grume soit exportée à Washington et dans l'Oregon?

En Colombie-Britannique, le volume d'exportation de grume n'a jamais été aussi élevé, comme l'IWA pourra vous le dire. À cause des droits dont nous faisons l'objet, il est beaucoup plus facile de couper le bois à destination des États-Unis dans les réserves privées que d'en couper dans les terres publiques. Je vais venir à ma question, mais je voulais d'abord vous placer en contexte, parce que les choses sont différentes en Ontario. Votre groupe représente certaines scieries en Ontario. Le bois d'oeuvre de résineux dans cette province représente 15 p. 100 de tout le secteur, le reste revenant aux pâtes et papier. Quand vous dites que vous représentez 40 p. 100 du secteur du bois d'oeuvre de résineux, il faut préciser que la moitié de ce pourcentage revient à la Colombie-Britannique. Vos membres dans cette dernière province sont les petites scieries intérieures, ce qui est louable. Nous sommes donc en présence d'une divergence.

M. Dottori: Nous produisons 500 millions de pieds-planche en Colombie-Britannique. Un petit producteur ne peut certainement pas faire cela.

Le sénateur Carney: Je dis cela par égard à la grande majorité de vos membres mentionnés sur votre site Internet. Je ne dénigre pas votre point de vue, mais j'affirme qu'il existe, en Colombie-Britannique, un point de vue qui ne correspond pas au vôtre. Votre industrie est composée de groupes différents. C'est tout ce que je dis. Il y a des divisions sur le plan de la représentation du secteur: d'un côté les gros producteurs côtiers et de l'autre des compagnies comme Slocan Forest Products Ltd., qui est producteur intérieur et qui n'est pas membre de votre groupe. Ces gens-là veulent autre chose. Il y a aussi la Corporation Canfor et Weyerhaeuser.

Il y a donc des divisions au sein du secteur et d'une province à l'autre parce que la forêt est utilisée différemment en tant que base économique. Je vais m'expliquer. Il n'y a pas de solution universelle pouvant correspondre à tout le monde.

Tous les arguments présentent leurs failles. M. Wilson, qui contribue de façon si importante à l'industrie, trouverait sûrement difficile d'investir dans pareille situation. Je tiens, quoi qu'il en soit, à préciser les différences qui existent entre votre groupe et d'autres groupes de votre secteur afin que nous sachions exactement pourquoi les petits exploitants que nous accueillerons la semaine prochaine ont des points de vue opposés au vôtre. Puis-je vous poser cette question, monsieur Dottori?

M. Dottori: Je tiens à corriger une chose, pour mémoire. La proportion de forêts publiques aux États-Unis est de 37 p. 100 et pas de cinq. Dans le nord-ouest de ce pays, le fédéral et les États possèdent en fait 75 p. 100 de la forêt et non pas 5 p. 100.

Le sénateur Carney: Je ne suis pas d'accord avec ces chiffres.

Mr. Dottori: You can check them. We do our homework well. The data is there. We will certainly be happy to provide it to you. We do cross-border comparisons. For example, in Michigan, 69 per cent is owned by the state. That is greater than what is owned in some of the Canadian provinces by the federal government. In the East, the highest stumpage is in Quebec, which supposedly is subsidized when compared to New Brunswick. I have operations across six provinces in Canada. I think I can speak with a pan-Canadian view.

Senator Carney: I am not challenging that. I am just saying that I am doing a broad brush of the two fundamental differences between the Canadian view of the publicly owned forest and the American view of that.

Mr. Dottori: Certainly.

Senator Carney: That is my point.

Mr. Dottori: I agree with that.

Senator Carney: Therefore, the forests are run on an auction system in the U.S.

Mr. Dottori: That is not true.

The Chairman: Please allow Mr. Dottori to reply.

Senator Carney: There are clashes in viewpoints.

The Chairman: I think you have made your point well, Senator Carney.

Senator Carney: Why does your view differ from that of the other associations?

Mr. Dottori: Our view does not differ significantly from other people's view. The difference is a question of confidence. We are believers. Incidentally, again for the record, when we went to NAFTA panels, we won; we did not lose — just for the record. We have always negotiated agreements subsequent to that because the United States does not give up. That is a different issue. We believe that the best way to get justice when you go up against the school bully is to not negotiate with the school bully when he beats you up once or twice; you go to the principal.

We believe that an independent judicial system will give us a better deal. That is a negotiating strategy. At the end of the day, we would like to have a long-term solution whereby we would grow the market. There will be no long-term solution to this dispute until there is an opportunity to grow the market.

The Chairman: Would you explain what you mean when you say, "grow the market"?

Mr. Dottori: In the United States, they use 0.44 cubic metres of wood per person. In Finland, they use 1 cubic meter per person and in Canada, we use 0.6 cubic meter per person. If they were to use 0.5 cubic meters in the U. S., that would mean an increase of about 6 billion feet of demand for lumber in the United States.

M. Dottori: Vous pouvez toujours les vérifier. Nous aussi avons fait nos devoirs. Les données sont là. Je serai très heureux d'ailleurs de vous les communiquer. Nous effectuons en outre des comparaisons de chaque côté de la frontière. Par exemple, au Michigan, 69 p. 100 de la forêt est détenue par l'État. C'est nettement supérieur à ce que possède le gouvernement fédéral dans certaines provinces canadiennes. Dans l'est, c'est au Québec que le taux d'abattage est le plus élevé et il serait subventionné par rapport à celui du Nouveau-Brunswick. Comme ma compagnie est présente dans six provinces, j'estime pouvoir exprimer un point de vue pancanadien.

Le sénateur Carney: Je ne le conteste pas. Tout ce que j'essaie de faire, c'est d'expliquer très grossièrement les deux différences fondamentales dans la définition d'une forêt publique entre la vision canadienne et la vision américaine.

M. Dottori: Très certainement.

Le sénateur Carney: C'est ce que je veux dire.

M. Dottori: Je suis d'accord avec cela.

Le sénateur Carney: Les forêts aux États-Unis sont confiées à l'exploitation selon un système d'enchères.

M. Dottori: Ce n'est pas vrai.

Le président: Permettez à M. Dottori de répondre.

Le sénateur Carney: Il y a des divergences de points de vue.

Le président: Je crois que vous vous êtes bien fait comprendre, sénateur Carney.

Le sénateur Carney: Pourquoi votre point de vue est-il différent de celui des autres associations?

M. Dottori: Notre point de vue n'est pas très différent de celui d'autres personnes. La différence, c'est le niveau de confiance que nous avons. Nous sommes gagnés aux vertus du libre-échange. Soit dit en passant, et encore une fois je le dis pour mémoire, nous avons gagné devant les tribunaux de l'ALENA, nous n'avons pas perdu. Je dis cela pour le procès-verbal. Nous avons toujours négocié des ententes après avoir gagné des batailles juridiques parce que les États-Unis ne renoncent jamais. Mais cela, c'est quelque chose de différent. Nous croyons que la meilleure façon d'obtenir justice, quand on se heurte à la petite terreur de la cour d'école, n'est pas de négocier avec lui après qu'il vous a mis une raclée ou deux... il faut aller voir le directeur.

Nous estimons qu'un système judiciaire indépendant nous permettra d'obtenir quelque chose de mieux. Nous aimerions, en fin de compte, parvenir à une solution à long terme qui consisterait à faire croître le marché. Or, nous ne trouverons pas de solution durable à ce différend tant que nous n'aurons pas la possibilité de faire croître le marché.

Le président: Pourriez-vous nous expliquer ce que vous voulez dire par «faire croître le marché»?

M. Dottori: Les Américains utilisent 0,44 mètre cube de bois par personne. En Finlande, ils en utilisent un mètre cube et, au Canada, nous en consommons 0,6 mètre cube. Si les Américains passaient à 0,5 mètre cube, cela donnerait lieu à une augmentation d'environ 6 milliards de pieds de bois d'oeuvre. L'excédent

The oversupply problem would disappear. If we continue to apply export taxes to drive the prices up artificially by price support systems, the customers will turn to alternative materials such as steel, cement and plastic.

These materials have already caused a 10 per cent displacement of wood in the United States over the last five years. Do we want to continue that policy? That is not in our long-term interest. We are believers that we should promote and grow the market. We have been proposing a bilateral commission for more than one year. We have suggested how to market under the U.S. Producer Act that allows them to collect \$1 per thousand board feet from each producer to do market development.

In 1988, in Norway, they created the Nordic Council. They had the same problem because they could not export to Germany and other countries of Europe. In 8 to 10 years, they doubled the per capita use of wood. If you travel to Scandinavia, you will see the amount of wood they use in comparison to the amount used in Canada. We are simply saying that we should do just one-half of that in North America and our problem will go away. Then we would not have to sit here wondering about who will be out of work.

Senator Carney: That is a great forecast. I do not think anyone disputes the idea of growing the market or of having joint marketing ventures and the like. The basic dispute here is over the stumpage policies, the ownership of the forest, and the tenure of the forest. The B.C. government has already told the big, tenured companies that have the rights to the forest that it will take back 20 per cent of the tenures. That will have enormous fiscal effects. We are speaking about the supply of timber, not about the marketing of timber.

Is your company Canadian-owned?

Mr. Dottori: I am the founder of the company. I took it to a \$4-million company from a shutdown mill. Yes, it is a nationalistic Canadian company.

Senator Carney: Great. That is an issue in some of the other arguments about the question of access.

Do any of your companies in B.C. have tenure rights? I know that TimberWest is a major company that has possibly the largest control over privately owned land.

Mr. Dottori: We are the third largest in B.C.

Senator Carney: You have the largest concentration of privately owned lands compared to some of the other companies that result in public forests. Again, TimberWest is in a position to sell its own timber in the U.S. without restrictions.

d'approvisionnement disparaîtrait automatiquement. Si nous continuons à appliquer des taxes à l'exportation pour gonfler artificiellement les prix par le biais de systèmes de soutien des prix, le consommateur se tournera vers les matériaux de remplacement, comme l'acier, le ciment et la matière plastique.

Ces matériaux ont déjà remplacé 10 p. 100 du bois aux États-Unis dans les cinq dernières années. Voulons-nous poursuivre cette politique? Elle ne répond certainement pas à nos intérêts à long terme. Nous sommes convaincus de la nécessité de promouvoir la croissance du marché. Nous proposons la mise sur pied d'une commission bilatérale depuis plus d'un an. Nous avons fait des recommandations sur la façon de commercialiser nos produits en vertu du U.S. Producer Act qui permet aux Américains de prélever 1 \$ par millier de pieds-planche auprès de chaque producteur, au titre de l'expansion des marchés.

En 1988, les Norvégiens ont créé le Conseil nordique. Ils avaient le même problème parce qu'ils ne pouvaient pas exporter en Allemagne ni vers les autres pays d'Europe. En huit à dix ans, ils ont doublé la consommation de bois par habitant. Allez donc en Scandinavie et vous verrez la quantité de bois qu'on utilise là-bas par rapport au Canada. Tout ce que nous affirmons, c'est qu'il nous suffirait de faire la moitié de ce qu'ont fait les Norvégiens pour régler notre problème en Amérique du Nord. Si nous agissions ainsi, nous ne serions pas assis, ici, en train de nous demander qui va se retrouver sans travail.

Le sénateur Carney: Belle projection. Je suis certaine que personne n'est contre l'idée d'élargir le marché ni d'entreprendre des opérations de commercialisation en commun. Le fond du différend, ce sont les politiques sur les droits de coupe ainsi que sur la propriété et la tenure des forêts. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a déjà annoncé aux grandes compagnies qui détiennent les droits de tenure pour l'exploitation forestière, qu'il prélèvera 20 p. 100 sur ce qu'elles perçoivent. Cette mesure aura des conséquences financières considérables. Il est ici question de l'approvisionnement et pas uniquement de la commercialisation du bois d'oeuvre.

Votre compagnie est-elle détenue par des intérêts Canadiens?

M. Dottori: J'en suis le fondateur. Je suis parti d'une scierie en faillite pour arriver à une société qui vaut maintenant 4 milliards de dollars. Ma compagnie est effectivement canadienne et nationaliste.

Le sénateur Carney: Parfait. C'est là un problème soulevé dans d'autres arguments avancés à propos de l'accès.

Est-ce qu'une de vos compagnies en Colombie-Britannique détient des droits de tenure? Je sais que TimberWest est une grande société qui doit contrôler la plus grande superficie de terres privées.

M. Dottori: Nous sommes la troisième plus grande société de la province.

Le sénateur Carney: C'est vous qui avez la plus forte concentration de forêts privées de toutes les compagnies de la province. TimberWest est donc en mesure de vendre son bois d'oeuvre aux États-Unis sans restriction.

Mr. Dottori: We agree with the Americans that one or two should be rescinded. If I am a private log owner, I should be able to sell it. However, if there is a tax on lumber, there should be an equivalent tax on the logs so that you do not export the jobs to the United States.

Senator Carney: You would be exporting jobs when you tax the logs.

Do any of these companies listed on your Web site as members of your association have significant tenure? Are Ainsworth Lumber, Apollo Forest Products, Carrier Lumber — which was just compensated for its lumber holdings — Downie Timber, Dunkley Lumber, Federated Cooperatives, and Flavelle Sawmill small independent companies that rely on log sources from a variety of ways, or are they heavily tenured companies with access to public timber?

Mr. Dottori: The majority of Canadian companies are heavily tenured.

Senator Carney: Your membership in B.C.?

Mr. Dottori: Yes that is correct.

Senator Graham: It occurred to me that while Senator Carney's numbers may differ from Mr. Dottori's, I have a great deal of respect for Senator Carney's experience, particularly as the former minister of international trade. She deserves a lot of credit for bringing forward the Free Trade Agreement.

Mr. Dottori, would you favour a judicial approach or a negotiated solution? Obviously, we must use both. Mr. Wilson clearly favours a negotiated solution. He said that, after meeting with Minister Pettigrew, we could be within 10 days to two weeks of a settlement. Is that correct?

Mr. Dottori, you were more pessimistic and said that we always seem to surrender on the one-yard line. Does the "we" apply to both the U.S. and Canada or just Canada?

Mr. Dottori: I wish it were both, but it is just Canada.

Senator Graham: Would you provide me with an example?

Mr. Dottori: In the last round, we had won a negotiated agreement, but to get the \$1 billion, we agreed to the quotas, which created the current problem. It was not fair.

It generated an extra 4 to 6 billion board feet of production. It created a wall of wood from Canada and brought imports around the world from other suppliers. Provinces that were not covered increased their production by about 1 billion to 2 billion feet. We created this huge surplus in the market of about 6 to 8 billion feet.

M. Dottori: Nous avons convenu avec les Américains qu'il faudrait en résilier un ou deux. Les propriétaires de forêts à grume doivent être en mesure de vendre leurs produits. Toutefois, si le bois d'oeuvre est taxé, il devrait y avoir une taxe équivalente sur la grume pour empêcher que des emplois soient exportés aux États-Unis.

Le sénateur Carney: Parce qu'en taxant la grume, on exporte des emplois.

Est-ce qu'une des compagnies membres de votre association, dont le nom apparaît sur votre site Internet, détient des tenures importantes? Est-ce que Ainsworth Lumber, Apollo Forest Products, Carrier Lumber — qui vient d'être dédommée pour les réserves de bois d'oeuvre qu'elle possède — Downie Timber, Dunkley Lumber, les Coopératives fédérées et Flavelle Sawmill sont de petites sociétés indépendantes s'approvisionnant en grumes de différentes façons ou sont-elles des sociétés qui dépendent largement de tenures et qui ont accès à des forêts publiques de bois d'oeuvre?

M. Dottori: La majorité des sociétés canadiennes dépend fortement des tenures.

Le sénateur Carney: Vous parlez de vos membres en Colombie-Britannique?

M. Dottori: Oui.

Le sénateur Graham: Si les chiffres cités par le sénateur Carney semblent être différents de ceux de M. Dottori, je dois dire que j'ai beaucoup de respect pour ma collègue du Sénat, surtout pour son expérience de ministre du Commerce international. Elle a fait une oeuvre remarquable en concluant l'Accord de libre-échange.

Monsieur Dottori, préférez-vous la solution juridique ou la solution négociée? Il semble que nous devons appliquer les deux formules. De toute évidence, M. Wilson est plutôt favorable à une solution négociée. Il nous a dit qu'après avoir rencontré le ministre Pettigrew, il pensait qu'un accord serait possible dans les 10 jours ou les deux semaines à venir. Est-ce exact?

Monsieur Dottori, vous vous êtes montré plus pessimiste quand vous avez déclaré que nous semblons toujours renoncer au combat dans les derniers mètres. Ce «nous», s'applique-t-il autant aux États-Unis qu'au Canada ou juste au Canada?

M. Dottori: J'aimerais qu'il s'applique aux deux, mais il ne vise que le Canada.

Le sénateur Graham: Pourriez-vous me donner un exemple?

M. Dottori: Lors du dernier cycle de négociation, nous avons arraché un accord, mais pour obtenir le milliard de dollars conclu, nous avons convenu de continger nos exportations ce qui a occasionné le problème actuel. Ce n'est pas juste.

Cet accord a donné lieu à une production de 4 à 6 milliards de pieds-planche supplémentaires. Il a engendré un stockage énorme de bois canadien et favorisé les importations en provenance d'autres pays. Les provinces qui n'étaient pas visées par l'accord ont augmenté leur production de quelque 1 milliard à 2 milliards

In the market, we face the consequences that all quotas and artificial measures create. We have the strongest housing market in history. If some of you wish, you could find it in the Hay-Roe report. We are at record consumption levels, yet we are at record low pricing. There is record production that is artificially created as a consequence of the SLA.

I disagree with Mr. Wilson. I care about my workers because I started out with a shut-down mill in partnership with the unionized workers. Our specialty is taking over mills that are in trouble, such as the Chetwynd Pulp Mill in British Columbia or Matane in Quebec. We create many members for Mr. Wilson.

You must let the free market forces operate. You cannot artificially do that. If we take, as recommended, a tax, which is basically a price support system, 20 per cent to 25 per cent of the Canadian industry will shut down under today's market. If that is good for union members, that is fine. I do not think so. I do not think people have looked at the consequences. I know my numbers right down to a tee. I know what my contribution is per thousand feet that I put out. I know the costs that I must meet in every area.

The proposal linking it to the Canadian dollar will never work because the federal government will never allow that. What will you do next — wheat, steel? It will not happen. Furthermore, if the Canadian dollar was to go to 70 cents, there is a 16 per cent difference right there and I would have a 20 per cent tax. You can kiss 25 per cent to 50 per cent of this industry goodbye. I do not think honourable senators want to do that.

Do I want only a legal settlement? No. Do I want a negotiated settlement? Yes, but a fair settlement — not one that will put me out of business.

Legally, I am right. I am suing the U.S. government under the NAFTA. I have not given up that case. I have rights under Chapter 11, as well. This dispute is under Chapter 19.

The coalition has to put the emphasis on market development. They must stress free trade between our countries. They should demand an interim tax in the order of 5 per cent until we can build up the market. We must set the mechanism to do some reforms in Canada.

de pieds-planche. Nous avons créé un énorme excédent de 6 à 8 milliards de pieds-planche sur le marché.

Nous subissons maintenant des conséquences commerciales qui découlent invariablement des mesures artificielles et des contingentements négociés. Le marché immobilier ne s'est jamais aussi bien porté. Vous pourrez, si vous le désirez, trouver des renseignements à ce sujet dans le rapport Hay-Roe. Les niveaux de consommation n'ont jamais été aussi élevés, mais les prix n'ont jamais été aussi bas non plus. Dans le sillage de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux, la production a été stimulée artificiellement jusqu'à atteindre des niveaux records.

Je ne suis pas d'accord avec M. Wilson. Je me préoccupe du sort de mes travailleurs, parce que j'ai conclu un concordat avec les syndiqués au début, quand j'ai repris ma première scierie en faillite. Nous sommes en effet spécialisés dans la reprise de scieries en difficulté, comme Chetwynd Pulp Mill en Colombie-Britannique ou à Matane au Québec. Nous «produisons» beaucoup de membres pour M. Wilson.

Il faut laisser les forces du marché s'exercer librement. On ne peut agir artificiellement. Si nous imposons, comme cela est recommandé, une taxe de 20 à 25 p. 100 à l'industrie canadienne, taxe qui équivaut essentiellement à un système de soutien des prix, nous serions obligés de déposer le bilan dans les conditions actuelles. Si c'est bon pour les syndiqués, tant mieux pour eux. Mais je ne le pense pas. Je ne pense pas que les gens ont véritablement envisagé les conséquences de cette taxe. Je connais parfaitement mes chiffres. Je sais à quoi correspond ma contribution par millier de pieds-planche que je produis. Je sais exactement quels sont mes coûts dans chaque domaine.

La proposition qui consiste à établir un lien avec la valeur du dollar canadien ne sera jamais adoptée, parce que le gouvernement fédéral s'y opposera. À quoi passerez-vous ensuite: au blé, à l'acier? Non, cette proposition n'aboutira pas. De plus, si le dollar canadien devait passer à 70 cents américains, nous nous retrouverions immédiatement avec un différentiel de 16 cents, mais j'aurais toujours à payer une taxe de 20 p. 100. Autrement dit, le secteur devrait dire adieu à quelque chose comme 25 à 50 p. 100 de ses revenus. Je ne pense pas que les honorables sénateurs désirent cela.

En revanche, je ne recherche pas uniquement un règlement sur le plan juridique. Je veux aussi d'un règlement négocié, mais à condition qu'il soit juste et qu'on ne me pousse pas à la faillite.

J'ai raison d'agir sur le plan juridique. Je poursuis le gouvernement américain en vertu des règles de l'ALENA. Je ne vais pas abandonner cette cause. J'ai aussi des droits en vertu du chapitre 11. Ce différend-là relève du chapitre 19.

La Coalition américaine doit faire porter l'accent sur l'expansion du marché. Elle doit insister sur le libre-échange entre nos deux pays. Elle devrait réclamer l'imposition d'une taxe transitoire de l'ordre de 5 p. 100 jusqu'à ce que le marché soit en place. Côté canadien, nous devons appliquer certains mécanismes de réforme.

I have been a strong advocate, for example, of lifting the log export restrictions, which does not win me too many friends. However, I cannot sit here and preach free trade and then support artificially inhibiting exports. You cannot be on both sides of the argument. You will either be honest or you are not.

You are going to look at these kinds of issues on mandated cuts. They are wrong for the Canadian industry. There are measures that the Canadian government can take with the provincial governments to address some of the social issue in communities, as Sweden has done. We do not have to re-invent the wheel. This has been done before. We have to do it.

I have enough "steel," as we say, to cut every single tree that exists in Northern Ontario. There are five of us competing. There is not enough room for all of us. The reality is that we will have to rationalize in Canada and there will be some pain. However, we should control that pain. We are a sovereign country, and we should control how we do that. It should not be dictated by the United States, which wants to put us out of business.

You can tell I am a strong nationalistic Canadian. This is an absolute invasion of sovereignty. We can colour it any way we want. You get a copy of the paper that Mr. Wilson has taken off the Internet. Read the Aldonas paper, and then you tell me as a Canadian that you can read that and say that it is not an invasion of sovereignty. I am saying that policies and laws should be done here in Canada.

Senator Graham: Perhaps Mr. Wilson, you would like to share some of your optimism with us with respect to being within 10 days or two weeks of the possibility of a settlement.

There is obviously a problem with how the federal and provincial governments operate. We are here to help you. If there is anything we can possibly do to get people in the same boat pulling on the oars at the same time in the same direction, we would like to do it. Have you any suggestions as to how we might get the Government of Canada and their representatives in the provinces cooperating?

Mr. Wilson: Why do we fear an agreement in the short term? Mr. Aldonas' and Minister Pettigrew's offices have just informed us that it is imminent.

Senator Graham: Just for the record, you do not like the agreement because you think it is being dictated by the United States by Aldonas.

Mr. Wilson: Exactly. I agree entirely with the way Mr. Dottori just characterized the present agreement. On that, we agree entirely.

Personnellement, j'ai beaucoup milité en faveur de la levée des restrictions imposées sur l'exportation des grumes, ce qui ne m'a pas fait beaucoup d'amis. Cependant, je ne peux venir ici pour prêcher en faveur du libre-échange en appuyant, du même souffle, des mesures visant à inhiber artificiellement les exportations. On ne peut tenir de double discours. On est honnête ou on ne l'est pas.

Vous allez devoir vous pencher sur des questions comme les coupes obligatoires. Or, ce genre de coupe n'a rien de bon pour l'industrie canadienne. Ce sont des mesures que le gouvernement fédéral peut adopter en collaboration avec les gouvernements provinciaux afin de réaliser certains objectifs sociaux régionaux, comme la fait la Suède. Gardons-nous de réinventer la roue. Cela a déjà été fait ailleurs et nous devons faire la même chose.

Comme on a l'habitude de le dire, nous avons assez de scies pour couper tous les arbres du nord de l'Ontario. Cinq sociétés se font concurrence dans cette région. Il n'y a pas assez de place pour tout le monde. En vérité, nous allons devoir rationaliser ce secteur d'activité au Canada, ce qui sera douloureux. Il n'empêche que nous nous devons de limiter les dégâts. Nous sommes un pays souverain et nous pouvons moduler la façon dont nous allons nous y prendre. Nous n'avons pas à nous plier aux diktats des Américains qui veulent nous mettre en faillite.

On peut dire de moi que je suis profondément nationaliste. Nous assistons là à une invasion absolue de notre souveraineté. On peut toujours donner aux choses la tonalité qu'on veut, mais maintenant que vous avez un exemplaire du document que M. Wilson a récupéré sur Internet, lisez-le donc, lisez ce document Aldonas, et dites-moi si vous n'y voyez pas une invasion de notre souveraineté. Tout ce que je dis, c'est que les politiques et les lois doivent être établies ici, au Canada.

Le sénateur Graham: Monsieur Wilson, vous pourriez peut-être nous expliquer votre optimisme quand vous affirmez que nous sommes à une dizaine de jours ou à deux semaines d'un règlement possible.

À l'évidence, il y a un problème dans la façon dont les gouvernements provinciaux et fédéral fonctionnent. Nous sommes là pour vous aider. Nous aimerions faire ce qu'il faut pour aider les rameurs à souquer en cadence et dans la même direction. Avez-vous une idée de la façon dont nous pourrions amener le gouvernement du Canada et les gens des provinces à collaborer?

M. Wilson: Vous voulez savoir pourquoi nous craignons qu'un accord soit conclu très prochainement? C'est que les cabinets de M. Aldona et du ministre Pettigrew nous ont informés que cette entente était imminente.

Le sénateur Graham: Entendons-nous bien, vous ne voulez pas de cette entente parce qu'elle est dictée par les États-Unis, par Aldonas.

M. Wilson: Précisément. Je suis tout à fait d'accord avec la façon dont M. Dottori vient de qualifier l'accord actuel. À ce sujet, nous sommes tous deux sur la même longueur d'ondes.

Over the last two weeks, there have been more Canadian industry leaders and Canadian provincial government forestry officials in Washington than there have been in Canada. They have been down there in a very intensive process. Minister Pettigrew's office has encouraged Mr. Aldonas to write the policy bulletin that you have before you.

The British Columbia government says that it is the basis of a settlement. The Ontario government is also, we are informed, willing to negotiate on the basis of this. Some other provinces are more reluctant. However, there is enormous pressure.

We should be aware that if an agreement is to arrive, what this agreement would be like. It is not as if there will be a ribbon cutting somewhere. Mr. Aldonas' paper is not for negotiation. It is a policy bulletin issued unilaterally by the United States Department of Commerce.

The Americans will agree that there could be an export tax imposed by Canada in lieu of the current countervail. All their current countervail actions against us would remain in place. That is the nature of how these things would come together.

With regard to the export tax, we must keep in mind that we currently have a 27 per cent countervail and anti-dumping duty imposed on us. The question is not whether to have an export tax or nothing. There are already considerable burdens on our industry that are having a very negative effect. There will be winners and losers as a result of that. We are already seeing many of the losers.

To respond to Senator Carney's question, some parts of industry are quite prepared for the winners-and-losers game because they think they will be the winners. Some people go out of business; others pick up the fibre and the markets. We think the best approach is to negotiate a settlement. If we stop chasing the cheapest two-by-four in the world and if the price goes up, then that tax will come down and perhaps we can have job stability and investment stability.

Mr. Dottori: Mr. Grenier is an expert with 20 years' experience and he can answer the question of what the federal government should do.

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President, Free Trade Lumber Council: Honourable senators, I started doing trade policy with the federal government. I was a member of the Canadian negotiating team for the Tokyo Round in Geneva in the late 1970s. I then joined the Quebec government and saw the provincial aspects of these issues. I was there when Senator Carney negotiated the MOU in 1986. I was part of the negotiating team for the SLA in 1996. I have been dealing with these issues for a long time.

Au cours des deux dernières semaines, il y avait plus de dirigeants du secteur forestier canadien et de fonctionnaires des gouvernements provinciaux chargés du dossier des forêts à Washington qu'au Canada. Ils sont allés là-bas dans le cadre d'un processus particulièrement intense. Le cabinet du ministre Pettigrew a encouragé M. Aldonas à rédiger le bulletin d'interprétation que vous avez devant vous.

Le gouvernement de la Colombie-Britannique affirme qu'il s'agit-là d'une base pour un règlement. Nous avons appris que le gouvernement de l'Ontario, lui aussi, serait prêt à négocier sur cette base. D'autres provinces sont plus hésitantes, mais il demeure que la pression est énorme.

Si nous devons parvenir à un accord, à quoi celui-ci devrait-il ressembler? Nous ne devons pas perdre cela de vue. Ce n'est pas comme s'il s'agissait simplement d'aller couper un morceau de ruban lors d'une inauguration quelque part. Le document de M. Aldonas n'est pas une base de négociation: il s'agit d'un bulletin d'interprétation rédigé unilatéralement par le Département du commerce des États-Unis.

Les Américains seraient d'accord avec le fait que le Canada impose une taxe à l'exportation en remplacement de l'actuel droit compensateur. En revanche, cela ne modifierait en rien les autres mesures compensatoires dont nous faisons actuellement l'objet. C'est ainsi que les choses se passeraient.

S'agissant de la taxe à l'exportation, nous ne devons pas oublier que nous payons actuellement 27 p. 100 en droits compensateurs et antidumping. La question n'est pas de savoir s'il faut appliquer une taxe à l'exportation ou rien. Notre industrie supporte déjà un fardeau considérable qui a des effets très négatifs sur son fonctionnement. Il y aura des gagnants et des perdants à cause de tout cela. On recense d'ailleurs déjà de nombreux perdants.

Pour répondre à la question du sénateur Carney, je dirai que certains segments de l'industrie sont tout à fait prêts à jouer cette partie où il y aura des gagnants et des perdants, parce que les gens croient qu'ils en sortiront gagnants. Quand il y en a qui font faillite, il y en a d'autres qui récupèrent la grume et les marchés qui viennent avec. Nous estimons que la meilleure approche consiste à négocier une entente. Si nous arrêtons de faire le tour du monde pour trouver les deux par quatre les plus économiques et si les prix augmentent, la taxe diminuera ce qui nous permettra peut-être d'assurer la stabilité des emplois et des investissements.

M. Dottori: M. Grenier, spécialiste de la question qui compte 20 ans d'expérience, pourrait certainement répondre à la question de savoir ce que le gouvernement fédéral devrait faire.

M. Carl Grenier, premier vice-président, Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre: Honorables sénateurs, j'ai débuté ma carrière au gouvernement fédéral, dans le domaine de la formulation de la politique commerciale. J'ai fait partie de l'équipe de négociation du Canada lors du cycle de Tokyo à Genève, à la fin des années 70. Je suis ensuite entré au gouvernement du Québec où je me suis occupé des volets provinciaux de toutes ces questions. J'étais là quand le sénateur Carney a négocié le protocole d'entente de 1986. J'ai également

I want to address the federal-provincial aspect of the question that Senator Graham posed and which we also addressed in our paper today.

Following the negotiation of the Free Trade Agreement in the late 1980s, the provinces wanted to formalize the cooperation that had been set up by the federal government for the free trade negotiation. We worked very hard for about a year, among the provinces and then with the federal government, to formalize that. We needed a mechanism to address the problems that Mr. Dottori described to you. There is a difficulty negotiating on an issue like this when the provinces really have the final say over the policies that are being attacked by a foreign government, such as the U.S. government.

We did not get anywhere in 1990-1991. The federal government finally refused to formalize the same mechanism it had put forward to allow the provinces to participate in the negotiations. We do not have a mechanism, but we sorely need one. Right now, everything is done informally. There is no way to know in advance how the federal government will make up its mind when it negotiates an agreement such as the softwood lumber agreement or any similar agreement dealing with a trade issue with the U.S. or with any other country.

We need to formalize this matter. Otherwise, we risk falling prey to a very concerted effort like that of the U.S. It is very easy to take advantage of the flaws in our own system and our own lack of policy-making equipment.

Senator Di Nino: Honourable senators, I will switch gears a little bit. I will ask Mr. Gastle to expand on his comments, which impact the whole relationship of the trade agreements with North America. You said that Canada is being marginalized. Particularly you said that Canada has marginalized itself by fighting Brazil on the Bombardier deal. You also said you had an opinion on how that should be settled.

Mr. Gastle: The Bombardier case began in 1996. It has gone through five or six different iterations. There is no settlement, no solution. Lula is now in power. To my understanding, he is making certain changes to the way this thing will be negotiated. We are no further ahead in terms of a solution.

Between the Bombardier battle and the meat crisis, I think we have alienated the most important country in the concluding of a Free Trade Agreement of the Americas. Brazil is somewhat different than North America in that it has a much stronger trade relationship with Europe than with North America. They have not bought fully into the North American scheme. The more that

fait partie de l'équipe de négociation de l'Accord sur le bois d'oeuvre résineux en 1996. Je m'occupe de tous ces dossiers depuis longtemps.

Je veux aussi répondre à la question posée par le sénateur Graham à propos du volet fédéral-provincial, dont nous traitons d'ailleurs dans le document que nous avons déposé aujourd'hui.

À la suite de la négociation de l'Accord de libre-échange, à la fin des années 80, les provinces ont voulu officialiser la coopération qui avait existé entre elles et le gouvernement fédéral à l'étape de la négociation de l'accord. Nous avons travaillé très fort pendant une année environ, d'abord avec les provinces puis avec le gouvernement fédéral, afin de formaliser ce genre de relation. Il nous fallait adopter un mécanisme pour régler le genre de problèmes décrit par M. Dottori tout à l'heure. Il est difficile de négocier des dossiers comme celui-ci où les provinces, qui ont le dernier mot en matière de politique, sont attaquées par un gouvernement étranger comme le gouvernement américain.

En 1990-1991, nous n'avons obtenu aucun résultat. Le gouvernement fédéral a finalement refusé d'officialiser le mécanisme qu'il avait adopté pour permettre aux provinces de participer aux négociations. Il n'existe donc pas de mécanisme, bien que nous en ayons cruellement besoin. Pour l'instant, tout se fait de façon officieuse. Il n'est pas possible de savoir d'avance quelle position le gouvernement fédéral adoptera dans la négociation d'une entente comme l'Accord sur le bois d'oeuvre ou tout autre accord semblable portant sur les échanges commerciaux avec les États-Unis ou avec un autre pays.

Il nous faut officialiser ce genre de relation sans quoi nous risquons de devenir les victimes d'un effort résolu, concerté, comme celui entrepris par les États-Unis. Il est très facile en effet de miser sur les travers de notre système et sur notre absence de dispositifs de formulation de politiques.

Le sénateur Di Nino: Honorables collègues, je me propose de changer un peu de registre. Je vais demander à M. Gastle de nous expliquer ce qu'il a voulu dire à propos des relations entre partenaires dans le cadre des accords commerciaux conclus en Amérique du Nord. Vous avez dit que le Canada était marginalisé, surtout que nous nous étions nous-mêmes marginalisés en combattant le Brésil dans l'affaire Bombardier. Vous avez dit aussi que vous aviez une idée de la façon dont ce différend pourrait être réglé.

M. Gastle: L'affaire Bombardier, qui a débuté en 1996, a subi depuis cinq ou six itérations. Rien n'a été réglé; aucune solution n'a été trouvée. Lula est maintenant au pouvoir et, d'après ce que je crois savoir, il a apporté certains changements dans la façon dont ce genre de dossier sera désormais négocié. Nous ne sommes cependant pas plus avancés quant à la recherche d'une solution.

Entre la bataille de Bombardier et la crise de la viande brésilienne, je crois que nous avons effectivement aliéné l'un des plus importants pays aptes à contribuer à la conclusion de l'Accord de libre-échange des Amériques. Le Brésil est un peu différent en ce sens qu'il a établi des relations commerciales beaucoup plus étroites avec l'Europe qu'avec les pays d'Amérique

we alienate Brazil, the more we contribute to a marginalization or a reduction in our position.

In terms of a solution, I was retained by potash companies from the sulphur industry in Saskatchewan and Alberta to do an analysis. I worked with Joe D'Cruz from the Rotman School of Business. Potash sales were being sideswiped in Brazil, and they wanted to know how to go about working out a settlement. We delivered a paper to the government in which we recommended an expedited arbitral mechanism.

The WTO works by evaluating the subsidy package after the contracts are in place and it is too late to withdraw them. One solution is to put in place an expedited arbitral mechanism to evaluate these subsidy packages before the contract is awarded. Regarding the Northwest Airlines contract, Canada had enough lead time for an arbitral process.

Canada and Brazil had been negotiating a solution up until the election of Lula. I understand that they are now beginning to drift away from that proposal and that the positions are hardening in Brazil.

Senator Di Nino: In commenting that Canada was being marginalized, Brazil was only one example. What were you referring to when you made that comment — marginalization within the world or within the North American context? Be a little more specific.

Mr. Gastle: In terms of the Free Trade Agreement of the Americas, Brazil would be a natural ally for us in our negotiations with the United States. When Canada is negotiating with the United States, we do not seem to have very much power.

Mercosur is made up of Argentina, Brazil, Uruguay and Paraguay. With the financial crisis and the Argentina situation, Mercosur is becoming a much stronger entity. Brazil has said, in negotiating a Free Trade Agreement of the Americas, that Mercosur must deal with Brazil a little differently; that this is not going to be simply an expanded NAFTA. Brazil will not sign on to a NAFTA. They want to be treated as a more important trading partner.

If we want reform in things like anti-dumping and countervailing duties, we should be partnering up with Mercosur and with others in that region. That may strengthen our position in negotiation with the United States. If we alienate those countries with our own aggressive trade policy, we lose a natural ally.

du Nord. Les Brésiliens n'ont pas véritablement adhéré au modèle nord-américain. Plus nous aliénons ce pays et plus nous allons contribuer à nous marginaliser ou à porter atteinte à notre position.

Pour ce qui est de la solution possible, il se trouve que des entreprises de potasse, qui approvisionnent le secteur producteur de soufre en Saskatchewan et en Alberta, m'ont demandé d'effectuer une analyse de la question. J'ai travaillé en collaboration avec Joe D'Cruz, de la Rotman School of Business. Les ventes de potasse au Brésil avaient considérablement diminué et mes clients voulaient savoir comment s'y prendre pour parvenir à un règlement. Nous avons adressé un document au gouvernement dans lequel nous recommandions d'opter pour un mécanisme d'arbitrage accéléré.

L'OMC évalue les subventions une fois que les contrats ont été conclus et il est alors trop tard pour faire machine arrière. Une des solutions consiste à mettre en oeuvre un mécanisme d'arbitrage accéléré en vue d'évaluer les programmes de subvention avant que le marché ne soit conclu. Dans le cas du contrat de Northwest Airlines, le Canada avait amplement de temps pour se prévaloir de la formule d'arbitrage.

Le Canada et le Brésil ont négocié pour trouver une solution jusqu'à l'élection de Lula. D'après ce que je crois savoir, les choses sont en train de déraiper et le Brésil est en train de durcir sa position.

Le sénateur Di Nino: Quand vous avez dit que le Canada se marginalisait, vous avez dit que le Brésil n'était qu'un exemple parmi d'autres. Dans cette remarque, sous-entendez-vous que nous nous marginalisons par rapport au monde entier ou uniquement dans le contexte nord-américain? Soyez un peu plus précis.

M. Gastle: Pour ce qui est de l'Accord de libre-échange des Amériques, le Brésil aurait pu être un allié naturel du Canada dans nos négociations avec les États-Unis. Il ne semble pas que nous ayons beaucoup de pouvoir quand nous négocions avec notre voisin immédiat.

Le Mercosur est composé de l'Argentine, du Brésil, de l'Uruguay et du Paraguay. À cause de la crise financière et de la situation qui règne en Argentine, Mercosur s'est renforcé. Le Brésil a dit, lors de la négociation de la Zone de libre-échange des Amériques, qu'il devait aborder un peu différemment la question du Mercosur et que la formule envisagée ne saurait être simplement un ALENA élargi. Le Brésil ne signera pas son adhésion à un accord de type ALENA. Il veut être traité en partenaire commercial plus important.

Si nous voulons réformer certaines choses comme les droits antidumping et les droits compensateurs, nous devrions nous associer avec Mercosur et d'autres dans cette région. Nous pourrions ainsi renforcer notre position dans nos négociations avec les États-Unis. Si nous aliénons ces pays par l'application d'une politique commerciale plus agressive, nous allons perdre des alliés naturels.

The second marginalization occurs with Mexico. We have an integrated zone that includes Mexico, the United States and Canada. That is fine. What happens if suddenly Mexico becomes almost a hub and spoke system. It now has free trade agreements with the European Community. It is negotiating one with Japan. If all of a sudden there are preferential relationships between Mexico and two extremely important economic zones, what does that do vis-à-vis Canada if we do not have the same relationships?

One would think that Mexico would have an advantage in terms of attracting foreign direct investment from those two zones into Mexico at the expense of Canada because we do not have the same relationship. I can tell you that Japan is not prepared to negotiate a free trade agreement with Canada right now. My understanding is that Europe is not prepared to negotiate a free trade agreement with Canada now. That is the other aspect of marginalization.

The other point I was making is that — to my surprise — it sounds like the Japanese Maquiladora sector, notwithstanding the fact there may be a free trade agreement between Japan and Mexico, is actually thinking of taking a significant part of its investment and going to China. Suddenly, because of China's accession to the WTO and the amazing things happening there with the WTO and China, NAFTA does not provide enough of an advantage to outweigh the advantages of what is happening in the WTO in China.

Senator Grafstein: Mr. Chairman, I have been on this file for three years as co-chairman of the Canada-U.S. Interparliamentary Group. I was in Washington last week and had been involved in these discussions for these three years. I will make a little statement and then deal with it.

First, I commend all the witnesses because their evidence and contribution to this very terrible dispute has been very helpful. I commend the industry and the legal representatives and the unions because they have worked mightily across the country, despite the obstacles, to see if there could be a coherent position on behalf of all Canadians. I commend you particularly in the lumber council for showing leadership. It has been a very difficult task. We have been watching this and trying to help for these many years.

As well, I have been chairman of the Canada-U.S. Interparliamentary Group for over 10 years and on a member of it for 18 years. There has never been a tougher, more difficult problem.

The only thing I can say by way of advice is this: I have spoken to 56 senators and 100 congressmen about this. We went down to lobby and met them on a number of occasions. Some things could have been done differently at the outset, since this was a private dispute, really not a government-to-government dispute. Mr. Dottori, you know that it is a private dispute from a private industry, and you have to distinguish that between

La deuxième marginalisation concerne le Mexique. Nous avons établi une zone intégrée, incluant le Mexique, les États-Unis et le Canada. C'est fort bien. En revanche, le Mexique est soudainement en train de devenir un pivot dans le dispositif commercial. Il a maintenant conclu des ententes de libre-échange avec la communauté européenne. Il en négocie une avec le Japon. Si, du jour au lendemain, des relations préférentielles devaient être instaurées entre le Mexique et ces deux zones économiques extrêmement importantes, qu'advierait-il du Canada advenant que nous n'ayons pas établi la même relation avec ce pays?

On pourrait penser que le Mexique est en bonne posture pour attirer les investissements directs étrangers en provenance de ces deux zones économiques, et cela aux dépens du Canada parce que nous n'avons pas mis en oeuvre le même genre de relation. Je peux vous assurer que le Japon n'est pas, pour l'instant, disposé à négocier un accord de libre-échange avec le Canada. Je crois savoir que l'Europe n'est pas non plus prête à négocier un tel accord avec nous. Voilà l'autre facette de notre marginalisation.

Par ailleurs, j'ai été surpris d'apprendre que le secteur des maquiladoras japonais, même si ce pays et le Mexique sont en train de négocier une entente de libre-échange, envisage de déplacer une grande partie de ses investissements en Chine. D'un seul coup, comme la Chine a accédé à l'OMC et qu'il se passe des choses extraordinaires entre l'OMC et ce dernier pays, l'ALENA ne présente plus autant d'avantages, pas au point du moins de contrebalancer les avantages de l'adhésion de la Chine à l'OMC.

Le sénateur Grafstein: Monsieur le président, je me suis occupé de ce dossier pendant trois ans en qualité de coprésident du groupe interparlementaire canado-américain. J'étais à Washington la semaine dernière et je participe à ce genre de discussion depuis trois ans. Je vais faire une petite déclaration après quoi je passerai au fond des choses.

Tout d'abord, je tiens à féliciter les témoins pour leur contribution et leur témoignage très utile dans le contexte de ce terrible différend. Je félicite le secteur forestier, les conseillers juridiques et les syndicats qui ont fait un excellent travail partout au pays, malgré tous les obstacles auxquels ils se sont heurtés, afin d'essayer de parvenir à une position valable au nom de tous les Canadiens et de toutes les Canadiennes. Je félicite tout particulièrement le Conseil du libre-échange pour le bois d'oeuvre qui a fait preuve de leadership. Il s'est acquitté d'une tâche très délicate. Nous suivons ce dossier de près et nous avons essayé de vous aider pendant toutes ces années.

De plus, j'ai présidé pendant 10 ans le groupe interparlementaire canado-américain auquel de siège depuis 18 ans. Nous n'avons jamais eu à composer avec un problème aussi difficile, aussi délicat.

Il y a un seul conseil que je puis donner sur ce plan: je me suis entretenu avec 56 sénateurs et 100 membres du congrès à ce sujet. Nous sommes allés les démarcher et les rencontrer à plusieurs reprises. Nous aurions pu agir différemment dès le début, parce qu'il s'agissait d'un différend privé et pas vraiment d'un différend entre gouvernements. Monsieur Dottori, vous savez, vous, qu'il s'agit d'un différend privé concernant le secteur privé et qu'il faut

subsidies and other issues to understand the difficulties that even the government has in the United States to deal with this. My suggestion, which was not taken up by the ministry or the private sector, was that the industry should have sued in the United States legally — not at the WTO, not at NAFTA, but the Department of Commerce legally. I have asked a number of lawyers and advisers to do this, and here is where a Canadian law firm could make hundreds of millions of dollars if they chose to follow this advice, so this is free advice to every lawyer listening.

I believe, based on my observations, that the Americans respect their Constitution and they respect due process. I do not believe that the Canadian industry has been given due process in the United States at the Department of Commerce. Why? Because there has been interference. What do I mean by interference? If a Canadian parliamentarian or Canadian minister called a tribunal under arbitration, we know what would happen to that minister, and we know what would happen to that parliamentarian, and we know what the courts would say. I also know that senators and congressmen directly intervene in that process to the detriment of the litigation. I think it is important that the Americans be made to respect their own law. The only way to do it, frankly, is to do it in the United States.

When this all happens again, as it will, and you will be back here again a decade from now, if not before, please, go the American courts, because you will get a better form of justice than you will by arbitrary decisions made at a lobbying level that is unfair to you and to the Canadian interests.

The Chairman: Thank you very much.

Senator Di Nino: We have been at this for about a week and a half now, and each time we are confronted with this problem of not having enough time to discuss, to ask questions, to engage the expert witnesses who come before us. Surely, we can increase the time even if we have to find some other slots in our calendar or extend the hearings a little longer. It is certainly not fair to our witnesses and not fair to us as contributors. We have eight to twelve people around the table, each of whom would like to have an opportunity to engage the witnesses. My strong recommendation is that we find an opportunity to increase the time for all of the future witnesses.

The Chairman: Senator Di Nino, I must say that this is a very complicated issue. This evening Senator Carney is with us, and she was the trade minister, so I think it is reasonable and appropriate. It is complicated. We sat all last week as well, and there are conflicting stories. I am not saying that the stories are wrong or right, but there are certainly conflicting stories.

faire le distinguo entre le problème des subventions et les autres problèmes pour bien comprendre les difficultés auxquelles même le gouvernement des États-Unis se trouve actuellement confronté. J'avais recommandé, mais ni le ministère ni le secteur privé n'en ont tenu compte, que l'industrie entame des poursuites contre les États-Unis devant les tribunaux, pas à l'OMC ni à l'ALENA, mais qu'ils traînent en justice le Département du commerce. J'ai demandé à plusieurs avocats et conseillers juridiques d'entreprendre une telle démarche et un cabinet d'avocats canadien aurait pu se faire des centaines de millions de dollars s'il avait bien voulu suivre mon conseil, conseil qui est encore gratuit et qui s'adresse à tous les avocats susceptibles de m'entendre.

D'après ce que j'ai constaté, je crois que les Américains respectent leur constitution et les procédures établies. Je ne crois pas, en revanche, que l'industrie canadienne a bénéficié de l'application régulière de la loi par le Département du commerce. Pourquoi cela? Parce qu'il y a eu interférences. Que faut-il entendre par interférences? Eh bien, nous savons très bien ce qu'il advient chez nous du ministre ou du parlementaire qui communique avec un tribunal chargé d'une cause d'arbitrage et nous savons ce que le tribunal dira. Par contre, les sénateurs américains et les membres du Congrès interviennent directement dans le processus au détriment des procédures établies. J'estime important de contraindre les Américains à respecter leur propre loi et la seule façon d'y parvenir consiste à le faire chez eux, aux États-Unis.

Quand tout cela se reproduira, parce que c'est inévitable, quand vous reviendrez ici dans une dizaine d'années, si ce n'est plus tôt, je vous invite à porter l'affaire devant les tribunaux américains parce que vous obtiendrez une bien meilleure forme de justice que par le biais de décisions arbitraires prises dans les antichambres du pouvoir et qui sont injustes envers vous et envers les intérêts canadiens.

Le président: Merci beaucoup.

Le sénateur Di Nino: Nous avons commencé ces audiences il y a une semaine et demi environ et nous sommes systématiquement confrontés à ce genre de problème: nous n'avons pas assez de temps pour parler, pour poser des questions, pour échanger véritablement avec les témoins experts. Je suis certain que nous pourrions trouver plus de temps dans notre calendrier ou que nous pourrions prolonger un peu nos audiences. Cette situation n'est juste ni pour nos témoins ni pour nous. Il y a huit à 12 personnes d'assises autour de cette table et chacune d'elle aimerait avoir la possibilité d'échanger avec les témoins. Je recommande fortement de trouver le moyen, dans l'avenir, d'accorder plus de temps à tous les témoins.

Le président: Sénateur Di Nino, il faut reconnaître que c'est là un dossier très compliqué. Nous avons la chance d'avoir parmi nous le sénateur Carney qui a été ministre du Commerce et je trouve que son intervention a été tout à fait raisonnable et appropriée. Le dossier est compliqué. Nous avons siégé durant toute la semaine dernière également et nous recueillons des

Senator Graham: I think this is a problem we can solve internally.

The Chairman: That is right.

Senator Carney: Since you started with me, I think it only fair to end with me. In support of Senator Grafstein's comment, when I was trade minister and went to Washington and met with the all the officials and took with me my provincial counterparts, we were assured that we would get fair process and a proper hearing. The day after, our minister in the Canadian embassy was taken into the back rooms of Commerce and told point blank that we would lose this case, regardless of anything that we were told at the political process.

The Chairman: Thank you, Senator Carney.

Senator Carney: I thought the record should show that.

The Chairman: Honourable senators, we have two more witnesses this evening: Mr. Avrim Lazar from the Forest Products Association of Canada and Ms Diana Blenkhorn from the Maritime Lumber Bureau.

Ms. Blenkhorn, please proceed.

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer, Maritime Lumber Bureau: Honourable senators, I would first like to thank you for the opportunity to be with you this evening. I will spend a few moments on the Canada-U.S. lumber wars previously discussed, which will be the basis of my presentation today.

I have been involved in each of those trade cases dating back to 1982. I am familiar with questions with regard to the Maritimes. I was at the table and knew Senator Carney as we went through the 1986 debate and other items.

The Maritime Lumber Bureau was founded in 1938. Since that time, it has been effective in representing the interests of lumber producers in the four Atlantic Provinces in a coordinated and unified position that was most often representative of the industry. We are unique in that we have been effective in coordinating a unified position between industry in four provinces and provincial governments in four provinces despite partisan lines. The most notable of the coordinated unity of those positions is the position that has been maintained between industry and government in the four Atlantic Provinces in the softwood lumber dispute between Canada and the United States.

témoignages qui se contredisent. Je ne dis pas que certains témoignages sont mauvais et que d'autres sont bons, mais il faut reconnaître qu'il y en a qui se contredisent.

Le sénateur Graham: Je trouve que c'est là un problème que nous pourrions régler à l'interne.

Le président: C'est vrai.

Le sénateur Carney: Puisque vous avez commencé par moi, je trouverais normal que vous finissiez également par moi. Je suis d'accord avec ce qu'a dit le sénateur Grafstein. Quand j'étais ministre du Commerce, que nous sommes allés à Washington en compagnie de hauts fonctionnaires et de mes homologues provinciaux. On nous avait assurés que nous bénéficierons d'une procédure équitable et qu'on nous écouterait. Le lendemain, les Américains ont pris l'un des ministres de l'ambassade canadienne à part, dans une des antichambres du Département du commerce, pour lui déclarer sans ambages que nous allions perdre notre cause, peu importe ce qu'on nous raconterait au niveau politique.

Le président: Merci, sénateur Carney.

Le sénateur Carney: Je pensais qu'il fallait que cela soit dit au procès-verbal.

Le président: Honorables sénateurs, nous devons entendre deux autres témoins cet après-midi: M. Avrim Lazar, de l'Association de produits forestiers du Canada, et Mme Diana Blenkhorn, du Bureau du bois de sciage des Maritimes.

Madame Blenkhorn, vous pouvez commencer.

M^{me} Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale, Bureau du bois de sciage des Maritimes: Mesdames et messieurs les sénateurs, je tiens tout d'abord à vous remercier de votre invitation. Je vais consacrer quelques instants aux guerres du bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis, dont vous avez d'ailleurs déjà parlé, puisqu'elles constituent le fond de mon intervention.

J'ai participé à toutes ces guerres commerciales dès 1982. Je connais bien cette question en ce qui concerne les Maritimes. J'ai siégé au côté du sénateur Carney lors du débat de 1986 et j'ai travaillé sur les autres dossiers.

Le Bureau du bois de sciage des Maritimes a été créé en 1938. Depuis cette époque, il représente effectivement les intérêts des producteurs de bois d'oeuvre dans les quatre provinces de l'Atlantique en avançant une position coordonnée et unifiée qui a été très souvent représentative du secteur. Nous sommes uniques en ce sens que nous sommes parvenus à trouver une position unifiée entre notre secteur et les gouvernements provinciaux de quatre provinces, par-delà les allégeances politiques. Le front le plus notable s'est traduit par la position que nous avons maintenue entre l'industrie et le gouvernement dans les quatre provinces de l'Atlantique à l'occasion du différend sur le bois d'oeuvre de résineux entre le Canada et les États-Unis.

My remarks here this evening will be restricted to trade between Canada and the United States. As Atlantic Canada has no significant trade in softwood lumber with Mexico, I will not be addressing Mexico except in the context of any comments under the North American Free Trade Agreement.

I am certain that honourable senators are aware that despite the Canada-U.S. Free Trade Agreement in 1988 and the North American Free Trade Agreement of 1992, a number of disputes have continued between our two countries including wheat, poultry, salmon, steel, potatoes, of which we are familiar in the Maritimes, and wool. Undoubtedly, the most publicized and most politically charged of all of those disputes has been the softwood lumber dispute.

The lumber wars have rumbled between our two countries since the 1820s. In preparing for the presentation here this evening, I found an 1853 debate on the Reciprocity Treaty with "the Canadas" during which Ohio Congressman made the following remarks: "Increase the duty on imported lumber, and stumpage will rise still higher; reduce the duties then stumpage will be lower."

Since the early 1980s, Canada has consistently been targeted by the United States in a series of attempts at "managed trade" or "trade remedies." This has existed despite the FTA and the NAFTA. A good portion of my early remarks this evening will relate to the history of the softwood lumber dispute. I know that some honourable senators are familiar with that history. I would ask that you allow me to again reference it, as it is important to my concluding observations with regard to the ability for Canada's trade agreements to represent specific regional interests in the atmosphere of trade disputes.

At the root of the disputes is the difference in timber ownership. In the United States, 72 per cent of all timber is owned privately and sold in the open market at competitive prices. That is an aggregate number looking at all of the states. In Canada, the aggregate number is 93 per cent of timber owned principally by the provincial governments and stumpage is set by the government using various administrative formulas. Because of this difference U.S. producers over the years have levelled subsidy charges at their Canadian counterparts trying to impose a series of trade remedies that include, but are not restricted to, quotas, countervailing duties, anti-dumping penalties and, most recently, provincial forest policy reforms to "level the playing field."

Ce matin, je limiterai mes remarques aux relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Comme les provinces atlantiques du Canada ne commercent pas vraiment avec le Mexique dans le domaine du bois d'oeuvre de résineux, je ne vous parlerai pas de ce dernier pays sauf dans le contexte de l'Accord de libre-échange nord-américain.

Je suis certaine que les honorables sénateurs savent parfaitement que, malgré l'Accord de libre-échange canado-américain signé en 1988 et l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, nombre de différends ont opposés nos deux pays, notamment dans les dossiers du blé, des produits laitiers, de la volaille, du saumon, de l'acier et des pommes de terre, autant de dossiers que nous connaissons bien dans les Maritimes, ainsi que de la laine. Le dossier qui a provoqué le plus de battage et qui est le plus politisé est, indéniablement, celui du bois d'oeuvre de résineux.

Nos deux pays sont en guerre sur ce terrain depuis les années 1820. En me préparant pour mon exposé de ce soir, j'ai trouvé un débat qui remonte à 1853 sur le traité de réciprocité avec le Canada, débat à l'occasion duquel un représentant de l'Ontario a déclaré: «il faut augmenter les droits sur le bois d'oeuvre importé pour provoquer une augmentation des droits de coupe; si l'on réduit les droits d'importation, les droits de coupe diminueront aussi».

Depuis le début des années 80, le Canada est régulièrement ciblé par les États-Unis quand il veut essayer «d'administrer le commerce» ou d'appliquer des «recours commerciaux». Cette manie remonte à l'adoption de l'ALE et de l'ALENA. Une bonne partie de mes propos de ce soir touchera à l'histoire du différend canado-américain dans le bois d'oeuvre de résineux. Je suis, d'ailleurs, certaine que les honorables sénateurs la connaissent cette histoire. Toutefois, je vous demande de bien vouloir m'autoriser à y faire de nouveau allusion, celle-ci étant importante dans mes conclusions à propos de la capacité des accords commerciaux signés par le Canada de représenter nos intérêts régionaux dans un climat de différend commercial.

La base de ce différend est due à la différence dans le régime de propriété des forêts entre nos deux pays. Aux États-Unis, 72 p. 100 du bois d'oeuvre se trouvent sur des terres privées et il est vendu sur le libre marché à des prix concurrentiels. Ce pourcentage correspond au total pour l'ensemble des États. Au Canada, 93 p. 100 des forêts de bois d'oeuvre sont essentiellement détenues par les gouvernements provinciaux qui fixent les droits de coupe en appliquant différentes formules administratives. À cause de cette différence, au fil des ans les producteurs américains ont entrepris des actions contre leurs homologues canadiens en vue d'obtenir toute une série de recours commerciaux qui ont notamment pris la forme de quotas, de droits compensateurs, de mesures d'antidumping et, plus récemment, d'une réforme des politiques forestières provinciales afin «d'égaliser le terrain de jeu».

It is the difference in timber ownership that has set Atlantic Canada apart from the treatment of the rest of Canada in each of the successive trade disputes from 1982 to the current CVD litigation.

In the Maritimes, 76 per cent of all softwood lumber production is generated from private land. In the Maritimes, the Crown is not the principal supplier of raw materials for the production of softwood lumber; it is only a residual supplier.

Because of the landownership patterns, the Maritimes more closely mirror the U.S. system than they mirror the system in the rest of Canada. That does not mean that we do not appreciate the attempts, and are not committed to working with the attempts, to find a long-term, durable solution to this on going dispute with the rest of the country.

During the 1991 U.S. government self-initiated countervailing duty case that followed Canada's termination of the MOU, the United States industry specifically stated of the Maritimes:

The United States' domestic industry does not claim that countervailable subsidies are being provided to the Maritime Provinces. Timber from the Maritime Provinces is sold competitively and in an open market. Furthermore, because of the bulk of timber harvested in the Maritimes is from private lands, the domestic industry does not believe that there are any subsidies provided to the Maritime Provinces that result in imports causing or threatening material injury to the United States' softwood lumber industry.

In the petition for the current CVD dispute, the United States Coalition for Fair Lumber Imports specifically stated that there were no allegations of subsidy against the Maritime Provinces. They recommended that the U.S. Department of Commerce treat the Maritimes as it had in 1991.

I should like to quickly review the history of the wood lumber trade with the United States since 1986. I would go back to 1982, but in the interests of time as you have indicated, the actual significance in the phases since 1986 demonstrates the unique treatment of Atlantic Canada in this ongoing dispute.

In 1986, the United States conducted its second CVD investigation of softwood lumber. The U.S. Department of Commerce reversed the decision of 1982. It concluded that in Canada provincial stumpage programs confer subsidies. At the time, the number was 15 per cent. Five companies in the Maritimes — out of 300 — accounting for 92 per cent of the region's shipments to the United States received company-specific exclusions at that time.

C'est la différence de régime de propriété de nos forêts qui a permis à la région atlantique d'être traitée différemment du reste du Canada lors des différends commerciaux qui se sont succédés à partir de 1982, jusqu'à aboutir à la poursuite actuelle contre les droits compensateurs.

Dans les Maritimes, 76 p. 100 de la production de bois d'oeuvre de résineux provient de terres privées. Dans cette région, la Couronne n'est pas le principal fournisseur de matière première servant à la production de bois d'oeuvre de résineux, elle n'est qu'un fournisseur secondaire.

À cause du régime de propriété foncière, les Maritimes reflètent davantage la situation américaine que celle du reste du Canada. Cela ne revient pas à dire que nous n'apprécions pas toutes les tentatives déployées par le Canada et que nous ne sommes pas non plus résolus à travailler au côté de nos homologues des autres provinces pour trouver une situation durable à ce différend qui s'éternise.

En 1991, dans le cadre de la cause sur les droits compensateurs lancée par le gouvernement américain après la résiliation du protocole d'entente avec le Canada, l'industrie américaine a déclaré une chose aux Maritimes:

L'industrie américaine du bois d'oeuvre ne réclame pas l'imposition de droits compensateurs contre les provinces maritimes. Le bois d'oeuvre des provinces maritimes est vendu à un prix compétitif, sur le marché libre. De plus, comme le gros du bois coupé dans les Maritimes provient de terres privées, l'industrie américaine ne pense pas que le secteur forestier des Maritimes est financé par les provinces au point que les importations ont été dommageables ou ont risqué de l'être pour le secteur du bois d'oeuvre américain.

Dans sa plainte signée à l'occasion de l'actuel différend sur les droits compensateurs, la Coalition américaine en faveur d'importations équitables de bois d'oeuvre précise qu'elle n'allègue pas être la victime de subventions indirectes par les provinces Maritimes. La Coalition a recommandé au Département américain du commerce de traiter les Maritimes comme il l'avait fait en 1991.

J'aimerais brièvement revenir sur l'histoire du commerce du bois d'oeuvre de résineux avec les États-Unis, depuis 1986. J'aurais aimé remonter à 1982, mais à cause des contraintes de temps, je me limiterai aux principales phases du différend depuis 1986, phases qui montrent le traitement tout à fait particulier dont le Canada atlantique bénéficie depuis toujours.

C'est en 1986 que les États-Unis ont effectué leur première enquête sur les droits compensateurs dans le secteur du bois d'oeuvre de résineux. À l'époque, le Département américain du commerce a renversé la décision de 1982. Il avait en effet conclu que les programmes provinciaux de droit de coupe au Canada équivalaient à des subventions. On parlait alors de 15 p. 100. Cinq compagnies sur 300 dans les Maritimes, représentant 92 p. 100 des expéditions de la région vers les États-Unis, ont alors bénéficié d'exclusions particulières.

In 1987, Canada and the United States entered into the memorandum of understanding. Canada agreed to impose an export charge of 15 per cent as the settlement on softwood lumber exports in return for the United States industry withdrawing the countervailing duty petition. That very same MOU was amended on January 1, 1988 to totally exempt the Atlantic Provinces. Other amendments occurred during the time the MOU was in force to reduce the export charge for those provinces that had implemented forest policy changes deemed by both the jurisdiction of Canada and that of the United States to constitute replacement measures.

In September of 1991, Canada, without notice, unilaterally terminated the MOU. It is worthy to note that my organization, through my involvement and others, lobbied the federal government for more than a year not to unilaterally terminate it. It was not that we had a difference of opinion necessarily with other Canadian provinces that wanted it to go away for sovereignty reasons, such as the impact on forest policies. It was our expressed fear that a termination of the MOU would terminate the Maritime exclusion and we would once again be forced into a dispute in which there were no allegations against the Atlantic region.

In October of 1981, the United States' Department of Commerce self-initiated a third countervailing duty investigation against Canada and imposed an interim bonding requirement of 15 per cent under Section 301 of U.S. trade law. In a precedent-setting move, for the first time in the United States' history, a political subdivision of a country was excluded from an investigation. The provinces of Nova Scotia, New Brunswick, Prince Edward Island and Newfoundland were excluded from the scope of that CVD investigation. No interim bonding had been required, and no eventual countervailing duty would be imposed against those Canadian provinces in that particular case.

That case went forward and was subject to FTA panel review. In the interests of time, I will not go through each of the remarks I prepared, but it is important to note that Canada challenged it under the FTA binational panel. While Canada eventually won, at some point through that particular case when the panel remanded the decision to the Department of Commerce, the U.S. reaffirmed its decision and actually increased the duty. The duty fluctuated between 14.48 per cent down to 6.5 per cent and back up to 11.4 per cent in a very short period of time. The numbers here are not important, it is important that we understand that since 1986, Canada has always been subject to a trade remedy. In July 1994, the dispute ended when the FTA panel ruled in Canada's favour in the determination of whether or not Canadian imports were injuring the United States.

In December 1994, it was announced that the Canadian and U.S. governments had agreed to establish a bilateral consultation process. That process became known as the lumber dialogue. Canada's primary objective through the dialogue was to avoid

En 1987, le Canada et les États-Unis ont conclu un protocole d'entente en vertu duquel nous acceptions d'imposer une surtaxe à l'exportation de 15 p. 100, moyennant quoi l'industrie américaine retirerait sa requête de mesure compensatrice. Ce même protocole d'entente a été modifié le 1^{er} janvier 1988 en vue d'exempter complètement les provinces de l'Atlantique. D'autres amendements sont survenus pendant la durée de vie du protocole, amendements qui ont eu pour objet de réduire la surtaxe à l'exportation dans le cas des provinces qui avaient modifié leur politique forestière dans un sens qui, selon le Canada et les États-Unis, pouvait être assimilé à des mesures de remplacements.

En septembre 1991, sans préavis, le Canada a unilatéralement mis un terme au protocole d'entente. Je me dois ici de souligner que mon organisation, c'est-à-dire moi-même et d'autres avons démarché le gouvernement fédéral pendant plus d'un an pour empêcher cela. Nous ne divergions pas forcément d'opinion par rapport aux autres provinces canadiennes qui voulaient se retirer de ce protocole pour des raisons de souveraineté, comme les répercussions sur les politiques forestières. Nous avons en fait peur que la suspension de ce protocole ne mette un terme à l'exclusion dont nous bénéficions dans les Maritimes, ce qui nous aurait entraîné dans un nouveau différend fondé sur des allégations dont nous n'étions nullement la cible.

En octobre 1981, le Département américain du commerce a entrepris de son propre chef une troisième enquête au sujet de droits compensateurs contre le Canada et a imposé un cautionnement de 15 p. 100 en vertu l'article 301 de la loi américaine sur le commerce. Pour la première fois dans l'histoire des États-Unis, dans un geste qui allait donc créer un précédent, une subdivision politique d'un pays se trouvait exclue de la portée d'une telle enquête. Ainsi, les provinces de Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve étaient à l'abri de cette enquête au sujet de droits compensateurs. Aucune exigence de garantie ne nous était imposée et nous n'allions faire l'objet d'aucun droit compensateur éventuel dans cette cause.

Le dossier a fait son chemin puis s'est retrouvé devant le tribunal de l'ALE. Afin de gagner du temps, je vais passer sur ce que j'avais préparé, mais il convient de remarquer que le Canada a contesté les droits compensateurs américains devant le tribunal binational de l'ALE. Nous avons remporté la cause mais, à un moment donné, quand le tribunal a renvoyé la décision au Département du commerce, les États-Unis ont confirmé leur intention d'augmenter les droits imposés sur le bois canadien. Ces droits sont passés de 14,48 cents à 6,5 cents avant de remonter à 11,4 cents dans un très court laps de temps. Les chiffres ne sont pas importants, mais ce qui est important c'est de comprendre que, depuis 1986, le Canada a toujours été la cible de recours commerciaux. En juillet 1994, le différend s'est terminé quand le tribunal de l'ALE a tranché en faveur du Canada, en établissant que les importations canadiennes ne causaient pas de tort indu à l'industrie américaine.

En décembre 1994, les gouvernements canadien et américain annonçaient qu'ils étaient tombés d'accord pour instaurer un processus de consultation bilatéral qui allait porter le nom de «dialogue sur le bois d'oeuvre». Le principal objectif du Canada

further litigation, as that was needed under U.S. law for another U.S. investigation to take place was the submission of a new complaint by the U.S. industry. The U.S. industry had made it clear that if the lumber dialogue did not lead to satisfactory results — what they had predetermined would be those results — it would file a new CVD petition. What was significant about the dialogue was that it was the first attempt to compare notes on the respective forestry regimes in North America in a North American context, albeit with considerable suspicion on both sides. It is an important phase in where we are today.

In May 1996, the next agreement — known as the “softwood lumber agreement” — was reached. This was a new level of trade remedy, and it imposed volume restraint at the Canada-U.S. border. The quota of 14.7 billion board feet was allocated to softwood lumber producers in B.C., Quebec, Ontario and Alberta. QUOTA did not apply to Manitoba or Saskatchewan or the four Atlantic Provinces.

Again, the Atlantic Provinces established a precedent when they were able to obtain a separate agreement in the form of the exchange of letters signed by the two federal administrations. This agreement provided protection for the region — given our experiences with the MOU being terminated unilaterally — in the event that the agreement was terminated before its scheduled expiration date of March 31, 2001, or either party breached it.

The agreement, which became known as the “Maritime Accord,” outlined specific undertakings by Atlantic Canada. Some of those undertakings were minor with regard to provincial forest policy changes. In another, more major undertaking, it required that the Maritime Lumber Bureau implement a program called the “certificate of origin” program to ensure that only lumber produced in the Atlantic region from logs originating in the region or the state of Maine receive the intended exclusion from the softwood lumber agreement.

In April 2001, immediately following the expiration of the softwood lumber agreement, again the United States’ Coalition for Fair Lumber Imports filed petitions to the U.S. Department of Commerce. This time, there were two petitions requesting investigation. For the first time in the long-running dispute, an anti-dumping investigation was added to what we anticipated to be a CVD case, with the claim that Canadian lumber was sold in the U.S. at less than fair market value. As stated earlier, in the most recent U.S. countervailing duty petition, there were no allegations against Atlantic Canada. The U.S. coalition specifically requested that the Atlantic region be treated as it was in 1991, without investigation.

était alors d’éviter d’autres poursuites en justice parce qu’en vertu de la loi américaine, il fallait qu’une nouvelle plainte soit déposée par l’industrie locale pour justifier l’enclenchement d’une enquête. L’industrie américaine avait bien précisé que si le dialogue sur le bois d’oeuvre ne conduisait pas à des résultats satisfaisants — ou du moins pas à ce qu’elle avait établi d’avance comme étant des résultats satisfaisants — elle réclamerait la tenue d’une nouvelle requête en vue de l’imposition de droits compensateurs. Il est important de souligner que ce dialogue était la première tentative de comparaison de notes sur les régimes forestiers des deux pays dans un contexte nord-américain, malgré les soupçons énormes qui régnaient des deux côtés de la table. Aujourd’hui, nous nous trouvons dans la même phase très importante.

C’est en mai 1996 qu’a été conclu l’accord suivant, connu sous le nom d’accord sur le bois d’oeuvre de résineux. Il s’agissait en fait d’un nouveau niveau de recours commercial qui consistait à limiter le volume des importations dans le sens Canada-États-Unis. Un quota de 14,7 milliards de pieds-planche a été accordé aux producteurs de bois d’oeuvre de résineux de la Colombie-Britannique, du Québec, de l’Ontario et de l’Alberta. Aucun quota de ce genre n’a été appliqué aux producteurs du Manitoba ni de la Saskatchewan, ni à ceux des quatre provinces de l’Atlantique.

Encore une fois, les provinces de l’Atlantique ont établi un précédent en ayant pu obtenir un accord distinct sous la forme d’un échange de lettres signées par les deux administrations fédérales. Cette entente garantissait une protection à la région — étant donné ce que nous avions connu à l’occasion de la fin volontaire du protocole précédent — advenant que l’accord soit suspendu avant son expiration prévue du 31 mars 2001 ou qu’une des deux parties en enfreigne les dispositions.

Cet accord, connu celui-là sous le nom «d’Accord des Maritimes», stipulait les engagements du Canada atlantique. Certains étaient mineurs en regard des changements à apporter aux politiques forestières provinciales. D’autres étaient plus substantiels et ont exigé que le Bureau du bois de sciage des Maritimes applique le programme de certification d’origine visant à garantir que seul le bois d’oeuvre coupé dans la région de l’Atlantique ou de l’État du Maine allait bénéficier de l’exclusion prévue à l’accord sur le bois d’oeuvre de résineux.

En avril 2001, tout de suite après l’expiration de l’accord sur le bois d’oeuvre de résineux, la Coalition américaine pour l’équité dans les importations de bois d’oeuvre a de nouveau déposé des requêtes auprès du Département américain du commerce. Cette fois-ci, il y en avait deux réclamant la tenue d’une enquête. Pour la première fois dans ce long différend qui nous opposait à notre voisin, une enquête au sujet des droits compensateurs venait s’ajouter à ce que pensions devoir être un recours pour mesures compensatrices, sous prétexte que le bois d’oeuvre canadien était vendu aux États-Unis à une valeur inférieure à la juste valeur marchande. Comme je le disais, dans toutes les requêtes antérieures qui visaient à imposer des droits compensateurs, jamais aucune allégation n’avait été portée contre le Canada atlantique. La Coalition américaine a spécifiquement demandé que la région de l’Atlantique soit traitée comme elle l’avait été en 1991, soit hors des cadres de la plainte.

However, once again, we became collateral damage and were forced to defend ourselves in a case where there were no allegations against us, when the U.S. Department of Commerce first initiated the CVD case, it was against all Canadian provinces. In yet another precedent-setting move, in July 2001, days before the Department of Commerce issued the first preliminary subsidy determination — again for the first time in U.S. history — the Department of Commerce amended an original notice of initiation once a case had begun. In this instance, it was amended to exclude Atlantic Canada from the scope of the countervailing duty case.

The previous legal arguments of defining a political subdivision of a country permitted the Department of Commerce to make this legal determination. In addition to the exclusion from the scope of the CVD investigation, the U.S. amendment required that the certificates of origin issued by the Maritime Lumber Bureau on all softwood lumber shipments originating in the Atlantic region be required as an entry document to the U.S. Customs Service. This extraordinary requirement of documents issued by a private, non-government organization is again evidence of the United States' recognition of the unique circumstances prevailing in Atlantic Canada relative to the root cause of the ongoing dispute.

However, as anti-dumping allegations are against all producers of subject merchandise in a country and not government jurisdictions, the Atlantic region was left with the "all-others" anti-dumping rate, despite the fact that there were no subsidy allegations in the CVD case and that none of the Atlantic companies were investigated in the anti-dumping investigation.

If there is one distinctive feature in the ongoing round of the softwood lumber dispute, it is that there has been more emphasis from both sides of the border on a long-term, durable solution to the dispute. We believe that transparency, predictability and enforcement are essential if we are going to reach a positive result. Both sides are tired of funding costly and acrimonious litigation. I personally estimate that the Canadian contribution to the Washington legal society will exceed \$800 million U.S. since 1986.

On both sides of the border, our lumber industries share many common goals, objectives and challenges. Both countries need to focus on the development of a shared vision for the future of this renewable resource. We need to concentrate on the growth of our markets — I understand those comments were made quite articulately by Mr. Dottori — and we need to satisfy the legitimate and increasing environmental consciousness of our customers. The forestry sector is not unlike the steel sector in terms of the range of upstream industries and products, and the gradual integration of sectors in recent times. Significantly, the steel sector now sees itself as a North American sector,

Malheureusement, nous avons de nouveau été les victimes indirectes de ce différend et nous avons été contraints de nous défendre dans une cause à laquelle nous ne devons pas être parties parce que, dans sa requête en vue de l'imposition de droits compensateurs, le Département du commerce avait cité toutes les provinces canadiennes. Malgré tout, dans un autre geste qui allait faire trace, en juillet 2001, soit quelques jours avant de rendre sa décision préliminaire sur le montant des subventions — ce qui, encore une fois, allait être une première dans l'histoire américaine — le Département du commerce a modifié l'avis de dépôt de plainte après que les procédures eurent été engagées. Dans ce cas, l'avis a été modifié pour exclure le Canada atlantique de la portée des procédures compensatrices.

Ce sont des arguments juridiques antérieurs, arguments ayant donné forme à la notion de subdivision politique d'un pays, qui ont permis au Département du commerce de rendre cette décision. Outre qu'il excluait le Canada atlantique de la portée de l'enquête au sujet des droits compensateurs, l'amendement américain exigeait que le Bureau du bois de sciage des Maritimes émette des certificats d'origine pour toutes les expéditions de bois d'oeuvre de résineux en provenance de notre région, certificats qui devaient faire partie des documents d'entrée exigés par la douane américaine. Cette exigence extraordinaire, émanant d'une organisation non gouvernementale, prouve une nouvelle fois que les États-Unis ont pris acte de la situation unique du Canada atlantique au regard des causes profondes de ce différend commercial qui perdure.

Toutefois, comme les allégations d'antidumping visent tous les producteurs d'une marchandise visée dans un pays donné et non les ressorts gouvernementaux, la région de l'Atlantique s'est retrouvée dans le même sac que les autres provinces pour l'application des droits antidumping, bien que jamais aucune allégation de subvention du secteur n'ait été portée dans une procédure compensatrice et que jamais aucune compagnie de l'Atlantique n'ait été visée par une enquête au sujet de droits compensateurs.

S'il est une caractéristique distincte dans cet épisode du différend canado-américain en matière de bois d'oeuvre, c'est que les deux côtés insistent maintenant davantage pour parvenir à une solution durable. Nous estimons que la transparence, la prévisibilité et le respect des dispositions seront essentiels pour parvenir à des résultats positifs. Les deux côtés en ont assez de financer des poursuites coûteuses et acrimonieuses. J'estime personnellement que le Canada a laissé plus de 800 millions de dollars US depuis 1986 aux avocats de Washington.

Des deux côtés de la frontière, les industries du bois d'oeuvre poursuivent un grand nombre d'objectifs communs et doivent relever les mêmes défis. Nos deux pays doivent s'attacher à élaborer une vision d'avenir commune en ce qui a trait à l'exploitation de cette ressource renouvelable. Nous devons d'abord chercher à favoriser l'expansion de nos marchés — et je crois savoir que M. Dottori vous a très bien parlé de cette réalité — car nous devons répondre au souci légitime et croissant de nos clients en matière de protection de l'environnement. Le secteur forestier n'est pas différent de celui de l'acier quant à l'éventail des industries et des produits qu'on retrouve en aval et

particularly in regard to dealing with foreign-dumped or subsidized steel products. In forestry, one can hope that there is now a collective will to look hard at the competitiveness issues around Crown timber and work towards fully transparent regimes that address both forestry management and revenue objectives.

Rather than focusing our common interest over the past 18 years, the U.S. and Canadian industries have devoted financial resources to fighting each other. While this dispute has been ongoing, both industries have been faced with questionable integrity in the eyes of the public. We have seen substitute products take an increasing share of available markets and, most importantly, we have watched imports from outside of North America grow at significant rates. We are forestry-based provinces and we have a longer border with the United States than with the rest of Canada. Yet, in 2002, the United States imported more lumber from off-shore supplies than it did from Atlantic Canada, despite the fact that we have maintained relatively free market access with our continued exclusion from countervailing duties. From 1995 to present, offshore supplies to the United States have increased by over 220 per cent.

Senator Grafstein: What share of the total North American market is off-shore Canada and the United States?

Ms. Blenkhorn: I am not sure. They are about 3 per cent of the U.S. market. Atlantic Canada is about 2.9 per cent of the U.S. market. Depending on what happens with price, that tends to grow.

An important point that has to be understood is that for only 18 months since 1986 has Canada had free trade in softwood lumber with the United States. Only the period of August 1994, following the binational FTA panel ruling, until the imposition of the SLA on April 1, 1996, did Canada have unencumbered access to the United States market.

Canada is heavily dependent on the American market. Softwood lumber is one of this country's main exports. Honourable senators will understand the volume and the importance of our industry in Canada. We believe that what mainly prompted Canada to negotiate a free trade agreement with the United States was to secure provisions against retaliatory measures or trade remedies. Softwood lumber has not had free market access since either the implementation of the FTA or the NAFTA.

I make that comment despite the fact that the people whom I represent have had relatively free market access. I want to go to where we have not been unharmed by the ongoing aspects of dispute.

au phénomène récent de l'intégration graduelle des secteurs. Fait à souligner, le secteur de l'acier se qualifie maintenant de nord-américain surtout par rapport aux produits de l'acier étrangers qui sont subventionnés et écoulés sur nos marchés à prix de dumping. Pour ce qui est du milieu forestier, on peut maintenant espérer qu'il existe une volonté commune de se pencher vraiment sur le problème de la concurrence que pose le bois d'oeuvre provenant de terres domaniales, et de travailler à l'instauration de régimes véritablement transparents assortis d'objectifs de revenu et d'aménagement forestier.

Plutôt que de s'attarder à leur intérêt commun depuis 18 ans, les industries américaines et canadiennes ont consacré d'importantes ressources financières à se combattre mutuellement. Tandis que ce différend perdurait, la population des deux côtés de la frontière a commencé à douter de l'intégrité de notre secteur. Des produits de remplacement ont grugé une part croissante du marché et, pire encore, on a assisté à une augmentation très importante du volume des importations en provenance d'ailleurs que d'Amérique du Nord. Les provinces forestières que nous sommes, avec les États-Unis, une frontière plus longue que le reste du Canada. Malgré cela, en 2002, nos voisins ont importé plus de bois d'oeuvre en provenance d'outremer que des provinces de l'Atlantique bien que nous continuions à bénéficier d'un libre accès au marché grâce à notre exclusion des mesures compensatrices. De 1995 à aujourd'hui, les importations de bois d'outremer par les États-Unis ont augmenté de plus de 220 p. 100.

Le sénateur Grafstein: Quelles parts des approvisionnements au Canada et aux États-Unis proviennent d'autres pays?

Mme Blenkhorn: Je l'ignore. Environ 3 p. 100 du marché américain. La part du Canada atlantique est d'environ 2,9 p. 100 du marché américain. Avec les variations de prix, cette part a tendance à augmenter.

Il convient de ne pas oublier que le Canada n'a eu d'entente de libre-échange dans le domaine du bois d'oeuvre de résineux avec les États-Unis que pendant 18 mois en 12 ans, soit depuis 1986. Ce n'est que d'août 1994, à la suite de la décision du tribunal binational de l'ALE, jusqu'à l'imposition de l'accord sur le bois d'oeuvre de résineux le 1^{er} avril 1996, que le Canada a bénéficié d'un accès sans restriction au marché américain.

Le Canada dépend grandement du marché américain. Le bois d'oeuvre est l'une de ses principales exportations vers ce pays. Les honorables sénateurs comprendront le volume d'affaires et l'importance que représente notre industrie au Canada. Nous pensons que le Canada a surtout cherché à négocier un accord de libre-échange avec les États-Unis pour être effectivement protégé contre d'éventuelles mesures de rétorsion ou des recours commerciaux. Or, le bois d'oeuvre de résineux n'a jamais bénéficié d'un libre accès au marché américain depuis l'entrée en vigueur de l'ALE et de l'ALENA.

Je vous dis cela bien que les gens que je représente aient eu un accès relativement libre. Je veux plutôt traiter des aspects du différend qui n'ont pas été sans nous faire mal.

In contrast, though, the Maritimes, through the application of the very U.S. laws that we are challenging through our international trade disputes — the NAFTA, the WTO, the GATT — have been able to maintain that relatively unrestricted access to the United States. U.S. law — not trade agreements — has provided the flexibility to recognize the distinct differences that prevail in our region, relative to the root cause of the softwood lumber dispute.

The Maritimes have not been left unharmed in the wake of this dispute, despite the continued recognition by the United States of those unique circumstances. Our home market has been lost to supplies originating in other regions of Canada that have been subject to those trade remedies.

We have been forced to mount costly legal defences against the series of disputes despite the fact that there have never been any allegations against the region. Our market-based system of obtaining raw materials from both private sources and the Crown leaves us competitively disadvantaged in down markets, when we are forced to compete with higher-volume, lower-cost producers located in other Canadian provinces. Understand that of the 22-billion-plus board feet produced in Canada, Atlantic Canadians only produce 2 billion. We are small provinces. Our capacity will not grow beyond that. Despite allegations in previous rounds that exclusions prompted major increases in production, we are at capacity.

I want to touch on a sensitive issue that came up recently. It is actually our goal to try to build unity within Canada, not to diffuse it. For the purposes of informing honourable senators in this committee, however, I raise it here. The Canadian government has assisted in eroding what we believe is a competitive position by providing “assistance” to other associations in an effort to offset the impact of the softwood lumber dispute. Our position is that however eager the Government of Canada is to assist in mitigating the effects of the prevailing dispute, we must be mindful that the root cause of the dispute is the allegations of provision of government subsidies — additional subsidies simply exacerbate subsidy allegations. One very recent example is the bill that appeared last week before the U.S. Senate asking for that Canadian duties be increased to 46 per cent.

This Senate committee is studying the Canada-U.S. trade relationship and making valued recommendations to secure access for Canadian goods and services in the United States and to develop effective dispute-settlement mechanisms in the context of Canada's economic links with countries of the Americas and the Doha Round of the WTO. As you do so, we request that the

Toutefois, il convient de signaler que les Maritimes, par l'application des mêmes lois que nous contestons dans le cadre de nos différends commerciaux internationaux — différents qui se règlent à l'ALENA, à l'OMC et au GATT — nous ont permis de bénéficier d'un accès relativement illimité au marché américain. Les lois américaines — mais pas les accords commerciaux — ont permis suffisamment de souplesse pour tenir compte des différences d'une région à l'autre, au regard des causes profondes du différend dans le domaine du bois d'oeuvre.

Les Maritimes ne sont pas ressorties complètement indemnes du différend, même si les États-Unis continuent à reconnaître la situation très particulière qui est la nôtre. Nous avons perdu du terrain sur le marché intérieur à cause d'autres produits provenant d'autres régions du Canada victimes de ces recours commerciaux.

Nous avons dû entreprendre des défenses juridiques coûteuses pour parer à toute une série d'attaques liées à ces différends, bien que notre région n'ait jamais fait l'objet d'aucune allégation. Notre système axé sur les forces du marché, qui consiste à obtenir des matières premières auprès de sources privées et de terres domaniales, nous place en situation de désavantage concurrentiel quand le marché est à la baisse, quand nous sommes contraints de concurrencer des producteurs d'autres provinces canadiennes dont les volumes sont plus élevés que les nôtres et les coûts d'exploitation sont moindres. Il faut être conscient que le Canada atlantique ne représente que 2 milliards de pieds-planche sur les 22 milliards produits au Canada. Nous sommes de petites provinces. Notre capacité ne sera jamais supérieure à cela. Malgré ce que d'aucuns ont affirmé lors des différends précédents, autrement dit que les exclusions dont nous faisons l'objet avaient donné lieu à d'importantes augmentations de production, il faut savoir que nous tournons à pleine capacité.

Je veux maintenant parler d'un problème délicat qui a surgi récemment. Nous voulons contribuer à l'unification du Canada et pas à son éclatement. Je me permets d'aborder cette question pour informer les honorables sénateurs. Le gouvernement du Canada a assisté à l'érosion de notre position que nous qualifions de compétitive en portant «assistance» à d'autres associations afin de corriger les effets négatifs du différend dans le bois d'oeuvre. Nous estimons, quant à nous, que peu importe la détermination du gouvernement du Canada d'aider les régions touchées par les effets de ce différend commercial, il ne faut pas oublier les racines profondes du problème, soit les allégations de subvention par le gouvernement, si bien que toute subvention supplémentaire ne ferait qu'aggraver la situation. J'en retiendrai pour récent exemple le projet de loi déposé la semaine dernière devant le sénat américain, qui réclame une augmentation de 46 p. 100 des droits imposés au Canada.

Votre comité étudie les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis en vue de formuler des recommandations pour permettre aux biens et services canadiens de pénétrer librement aux États-Unis et pour mettre en place des mécanismes de règlement de différends qui soient efficaces dans le contexte des relations économiques unissant le Canada aux autres pays des

committee consider the experiences of the Maritimes in the decades-old softwood lumber dispute.

Provisions should be enhanced in any international trade agreement to reflect circumstances of a region within a country in the applicability of trade arrangements and/or in the dispute-settlement process.

It is likely that, in the coming weeks, Canada and the United States will reach yet another "mutually acceptable" — question mark — resolution to the latest softwood lumber challenge. Canada must ensure there is no erosion to the Atlantic region as being exempt or excluded in its desire to achieve a pan-Canadian solution that we have supported and encouraged. Our position has consistently been no duties, no quotas, no export tax — which means absolutely no applicable trade remedy — no CVD, no anti-dumping, and certainly no export tax imposed by the Canadian government. Atlantic Canada continues to support a long-term, durable solution enabling the provisions of NAFTA and the WTO to prevail.

For decades, the Canadian Parliament — the government of the day — has been faced with the challenges of finding a permanent solution that addresses the numerous complexities of the softwood lumber dispute. The Chairman was speaking about those very same complexities earlier today.

It has been particularly challenging to find a solution that would be acceptable to Canada as a whole because the fundamental basis of this issue lies within provincial jurisdiction of provincial forestry practices. Collectively, Atlantic Canada is very small in the Canadian context of softwood lumber production. However, the unified position and the uniqueness of the region appears to have been understood by all levels of government.

Thank you for the opportunity to appear before this committee. I welcome any questions.

Mr. Avrim Lazar, President, Forest Products Association of Canada: Honourable senators, I wish to make three points. Trade with the United States has a huge impact on jobs and well-being in Canada. People tend to underestimate that. Second, trade is endangered by non-tariff barriers, not just softwood and also by domestic Canadian policy. Third, we must adjust our approach if we are to be successful in the long term.

One million jobs in Canada depend on the forest industry. Many of these jobs are in rural areas. There are 350 rural communities that depend entirely upon the mill in their towns. Another 1,200 communities depend substantially on the mill in

Amériques et dans le contexte du cycle de Doha à l'OMC. À cette occasion, nous vous demandons de tenir compte de l'expérience des Maritimes dans ce différend sur le bois d'œuvre qui perdure depuis plusieurs décennies.

Il conviendrait de modifier les dispositions de tous les accords commerciaux dont nous sommes signataires afin de refléter la situation de notre région dans l'application des modalités commerciales ou du processus de règlement des différends, ou des deux.

Il faut s'attendre à ce que, dans les semaines à venir, le Canada et les États-Unis parviennent à un autre règlement «mutuellement acceptable» — mais rien n'est joué — pour régler le tout dernier problème dans le domaine du bois d'œuvre. Le Canada doit veiller à ce que la région Atlantique ne soit pas laissée de côté dans son désir de parvenir à la solution pancanadienne que nous appuyons et encourageons depuis toujours. Depuis toujours, nous prétendons qu'il ne devrait y avoir aucun droit, aucun quota, aucune taxe à l'exportation — ce qui veut dire absolument aucun recours commercial — aucun droit compensateur, aucune mesure antidumping et certainement aucune taxe à l'exportation imposée par le gouvernement du Canada. Le Canada atlantique est toujours favorable à une solution durable qui permettra aux dispositions de l'ALENA et de l'OMC de prévaloir.

Depuis des décennies, le Parlement canadien — le gouvernement de l'heure — est confronté à une grande difficulté: celle de trouver une solution permanente au différend qui nous oppose aux États-Unis dans le domaine du bois d'œuvre de résineux, question fort complexe s'il en est. Tout à l'heure, le président lui-même a fait allusion à cette complexité.

Il est particulièrement difficile de trouver une solution qui soit acceptable au Canada tout entier, parce que le fond même du problème réside dans des pratiques forestières relevant de la compétence des provinces. Le Canada atlantique est très petit par rapport au reste du Canada, dans le contexte de la production de bois d'œuvre. Il semble, toutefois, que tous les ordres de gouvernement concernés aient compris la position et le caractère uniques de notre région.

Je vous remercie de m'avoir donné l'occasion de comparaître devant le comité et je suis maintenant prête à répondre à vos questions.

M. Avrim Lazar, président, Association des produits forestiers du Canada: Honorables sénateurs, je me propose de couvrir trois aspects. Les échanges commerciaux avec les États-Unis ont un très grand impact sur le niveau d'emploi et le bien-être au Canada. C'est là une chose que l'on tend à sous-estimer. Deuxièmement, les échanges commerciaux sont menacés par des obstacles non tarifaires, pas uniquement dans le domaine du bois d'œuvre, et par les politiques purement canadiennes. Troisièmement, nous devons modifier notre vision des choses si nous voulons réussir à long terme.

L'industrie forestière au Canada donne du travail à un million de personnes. Un grand nombre de ces emplois se trouvent en régions rurales. On recense 350 collectivités rurales dont l'activité économique dépend entièrement de la scierie locale. À cela

their town. Try to create new jobs in those communities once the mills close down. It is very hard. Try to create jobs that pay twice the average wage, as does our industry. That is almost impossible.

The government tends to pay a lot of attention when we close a mill but it does not seem to hear our voices when we say we have problems keeping the mill open and that we need changes in policy. No other industry brings technology to rural Canada as we do. The aerospace, transportation, chemicals, and automotive industries combined use less high-tech equipment than the forest products industry. We put most of that high-tech equipment into jobs that pay double the average wage in rural Canada.

This is not just about trade law or the niceties of trade or profits for big corporations; this is about 1 million jobs in small-town Canada.

Sixty-five per cent of our product is exported to the U.S. and Mexico. Trade has been increasing. Over the past 10 years, paper trade has increased more than 100 per cent; wood, more than 180 per cent; pulp, almost 50 per cent. Those increases cannot be taken for granted. The jobs that come from this trade will disappear unless changes are made.

Second, I would like to talk about the threats. There is no point in my rehearsing the various points. Ms. Blenkhorn did an excellent job on the Maritime twist. The facts remain, and you have all heard it more than once.

I think it is worth pointing out that Price Waterhouse Coopers estimated the cost of the current duty at about \$ 1.5 billion annually. That is a lot of money out of the pockets of working Canadians.

The duties ignore both the intent and spirit of NAFTA and that, under NAFTA, we are left at the mercy of U.S. law. Our only recourse under NAFTA is to demonstrate that the United States is not consistent with its own law. It takes a long time and makes a lot of lawyers rich. If we win, they can go home the next day and change the law. That is what they have done and that is what they told us they would continue to do.

We are also worried about the impact of the softwood disputes on other forest products. The obvious impact, of course, is that pulp and paper production becomes more expensive as the softwood that provides most of the raw material for pulp and paper production gets in trouble. The more worrying possibility is that if you sit in the U.S. in another forest product and watch those softwood guys trying to get fat by embargoing the Canadians, the temptation to do the same thing and seeing

viennent s'ajouter 1 200 autres collectivités qui dépendent en partie d'une scierie. Essayez donc d'aller créer des emplois dans une de ces villes ou l'un de ces villages après la fermeture d'une scierie. C'est très difficile. Essayez donc d'aller créer des emplois qui rapportent deux fois plus que le salaire moyen, comme le fait notre industrie. C'est quasiment impossible.

Le gouvernement a tendance à accorder une grande attention à notre industrie quand nous fermons une scierie, mais il paraît sourd à nos appels quand nous lui disons que nous avons de la difficulté à garder une scierie ouverte et qu'il nous faut changer nos politiques. Aucun autre secteur d'activité ne transfère autant de technologie que nous dans les régions rurales du Canada. Les secteurs de l'aérospatiale, des transports, de la chimie et de l'automobile combinés utilisent moins de matériel de haute technologie que l'industrie des produits forestiers à elle seule. Nous employons des gens, pour exploiter ce matériel de haute technologie, qui touchent deux fois le salaire moyen versé dans les régions rurales au Canada.

Il n'est pas simplement ici question de lois sur le commerce ni des agréments liés aux échanges commerciaux ou encore aux profits qu'empochent les grandes sociétés. Il est question d'un million d'emplois dans les petites villes et villages du Canada.

Soixante-cinq pour cent de nos produits sont exportés vers les États-Unis et le Mexique. Les échanges commerciaux sont en augmentation. Au cours des 10 dernières années, le commerce du papier a progressé de plus de 100 p. 100, celui du bois de plus de 180 p. 100, celui de la pulpe de près de 50 p. 100. Il ne faut pas tenir ces augmentations pour acquises. Les emplois liés à ces échanges commerciaux disparaîtront si nous n'apportons pas les changements nécessaires.

Deuxièmement, je vais vous parler de menaces. Il ne servirait à rien que je reprenne les remarques qui vous ont été faites plus tôt. Mme Blenkhorn a fait un excellent travail pour vous présenter la position des Maritimes. En fin de compte, les faits sont là et vous les avez entendus plus d'une fois.

Il me semble utile de signaler que Price Waterhouse Coopers a estimé le coût actuel des droits compensateurs à environ 1,5 milliard de dollars par an. C'est beaucoup d'argent que l'on prélève dans les poches des travailleurs canadiens.

On nous impose ces droits sans égard ni à l'intention ni à l'esprit de l'ALÉNA, accord qui est laissé à la merci des lois américaines. Notre seul recours en vertu de l'ALÉNA consiste à démontrer que les États-Unis ne sont pas cohérents avec leurs propres lois. Les procédures prennent beaucoup de temps et enrichissent de nombreux avocats. Si nous gagnons, il suffira aux Américains de modifier leurs lois. C'est ce qu'ils ont fait jusqu'ici et ils nous ont annoncé qu'ils allaient continuer.

Nous redoutons également les répercussions du différend dans le domaine du bois d'œuvre sur les autres produits forestiers. Il y a, bien sûr, la production de pâtes et de papier qui revient plus cher dès qu'il y a des difficultés du côté du bois d'œuvre qui est la principale source de matière première dans ce cas. Le risque le plus inquiétant, c'est que les autres acteurs du marché américain, travaillant sur d'autres produits forestiers, soient fortement tentés d'imiter leurs homologues du bois d'œuvre qui veulent s'enrichir

whether you can get it is almost overwhelming. It is not only what is being done to us in softwood. If we lie down on this one, they will walk over us on all the others.

While we are very grateful for what Mr. Pettigrew and the Government of Canada have done to date in protecting our interests, it is becoming increasingly clear to us that new approaches are needed.

Getting in the door in a trade area is only half the battle. You must be competitive once you get in there. When talking about trade, we tend to forget the domestic part of it. My U.S. colleagues in the American association did a study of taxation, thinking they could show that the U.S. forestry industry was the most heavily taxed. The CEO put it in the mail and called me and said, "You can use it, Avrim, because Canada is the most heavily taxed forest industry in the world." That is what the U.S. study concluded. Not only are we very heavily taxed, but capital taxes place a huge disincentive on buying modern equipment. If you want to tax our profits, go ahead — not too much, please, but we will live with it — but taxing investments just drives away jobs.

The other thing we suffer is federal-provincial regulations that overlap. Other countries have environmental regulation, none more stringent than ours, but we are the only ones who cannot figure whether it is a federal or provincial jurisdiction. We are willing to accept both the feds and provinces having environmental responsibilities, but please sort out the roles. This creates business uncertainty, reduces investment and increases costs.

We are the only country that treats our forest products industry as if it is domestic. Finland has one big company, as do Australia and New Zealand. Our Competition Bureau looks at what concentration could do to prices in Canada and says we are not allowed to merge. You cannot do business in the international marketplace when you export 80 per cent of your product if you are a bunch of small companies. If the companies can survive, good on them, but let the marketplace decide, not some bureaucrat in the Competition Bureau. Let the marketplace decide what the optimal structure of the industry is. Getting into markets is half the battle; being of a structure and living in a business climate where you are competitive once you get in is just as important.

sur le dos des Canadiens en leur imposant un embargo. Il n'y a pas que le bois d'oeuvre qui est en jeu. Si nous nous couchons dans ce dossier, les Américains nous marcheront dessus dans un autre.

Nous sommes bien sûr reconnaissants vers M. Pettigrew et le gouvernement du Canada pour ce qu'ils ont fait jusqu'ici afin de protéger nos intérêts, mais il nous apparaît de plus en plus clairement qu'il nous faut maintenant adopter de nouvelles approches.

La bataille n'est qu'à demi-gagnée quand on a entrouvert une porte dans un secteur du commerce international. Une fois qu'on est entré sur le marché, encore faut-il être concurrentiel. Quand on parle d'échanges commerciaux, on oublie le pendant national de cette réalité. Mes homologues américains, ceux de l'association américaine, ont effectué une étude de la fiscalité en pensant qu'ils pourraient démontrer ainsi que l'industrie forestière américaine est la plus lourdement taxée. Eh bien, le directeur général de cette association m'a envoyé un courriel, puis m'a appelé pour me dire: «Allez-y, Avrim, vous pouvez utiliser cette étude parce qu'il se trouve que c'est le secteur forestier canadien qui est le plus lourdement imposé au monde». C'est la conclusion de l'étude américaine. Non seulement nous sommes les plus lourdement imposés au monde, mais les impôts sur le capital nous dissuadent d'acheter du matériel moderne. Allez-y! Imposez-nous sur les bénéfices — mais pas trop tout de même — et nous pourrions toujours nous débrouiller, mais les taxes sur les investissements nous font perdre des emplois.

Nous avons également des problèmes à cause des règlements fédéraux et provinciaux qui se recoupent. D'autres pays que le Canada se sont dotés de règlements en matière d'environnement, bien qu'aucun ne soit aussi exigeant que le nôtre, mais nous n'arrivons même pas à savoir si ces règlements que nous devons respecter relèvent du fédéral ou du provincial. Nous sommes tout à fait prêts à accepter les responsabilités que veulent nous confier les provinces et le gouvernement fédéral dans le domaine de l'environnement mais, de grâce, accordez vos violons. Toute cette situation ne fait qu'occasionner des incertitudes commerciales, réduire les niveaux d'investissement et accroître les coûts.

Nous sommes le seul pays qui traite son industrie des produits forestiers comme si elle était purement nationale. En Finlande, il y a une grande compagnie, comme en Australie et en Nouvelle-Zélande. Notre Bureau de la concurrence examine ce que la concentration dans tel ou tel secteur pourrait donner sur les prix au Canada et décrète que nous n'avons pas le droit d'effectuer de fusions. Or, on ne peut réussir sur le marché international quand on est un groupe désuni de petites compagnies exportant 80 p. 100 de leurs produits. C'est très bien si ces compagnies peuvent survivre, mais il faudrait laisser au marché le soin de décider et pas à des fonctionnaires du Bureau de la concurrence. C'est au marché à décider de ce que doit être la structure optimale pour cette industrie. Une fois qu'on a pénétré un marché, on n'a gagné qu'à moitié parce qu'il est aussi très important d'être structuré et d'évoluer dans un climat des affaires qui vous amène à être compétitif.

One of the ideas that we have been experimenting with is whether we can get to our American allies on the U.S. side. These punitive duties are the result of U.S. politics. In the United States, there are real free traders, and they have political power. There are also a lot of people who live in and build houses from lumber. There are many industries — all the construction trades and a great deal of industry — that depend upon competitively priced lumber. One of our recommendations is that we put far more attention into partnering with those allies in enabling them and mobilizing the U.S. interests that are the same as ours.

Canada to U.S. representation is good, but all our friends in Washington tell us, “It is nice when your Prime Minister comes down here. We know you want to sell lumber without duties, but it is much more powerful when five or six congressmen or senators and governors come and say we cannot afford these duties.”

The government has assisted us with some funding to do some lobbying in the U.S. I think the clerk handed out the copies of the ads. If I may, I will show you what sort of advertising we have been doing. It should come up on the screen.

(Video presentation)

We put out print ads, we have hired lobbying firms, and the message is always the same: This hurts everyone. This hurts American consumers. This hurts the American construction industry. This also creates a rift with America’s best friend, closest ally, biggest customer, and largest source of oil and gas. Why would you want to do that to yourself, United States? Why would you want to keep this going? That lobbying has been going very intensely in the U.S.

Our suggestion is that if we get a deal — we hope it will be a reasonable deal — that we understand that the root of the problem is U.S. politics. It is the desire of the U.S. industry, which is not as productive as Canadian industry, to hide behind tariff barriers. The motivation to do this gets stronger every year, because each time they have a tariff barrier, they get weaker and we get stronger, so they are more and more afraid of competing with us.

We have to be in Washington and throughout the United States, not just when there is a tariff, but year in and year out, telling the Canadian story, telling them we are not subsidized, telling them our environmental practices are equal to any of those in the world, and partnering with wood consumers in the U.S. so that the political momentum cannot build up for this to be done time and time again.

Nous nous sommes demandés si nous ne pourrions pas mettre de notre côté nos alliés naturels aux États-Unis. Les droits punitifs dont nous sommes victimes sont le résultat des politiques américaines. Or, chez nos voisins, on retrouve de véritables libres-échangistes qui ont un véritable pouvoir politique. Il y a aussi beaucoup de gens qui vivent dans des maisons en bois et beaucoup d’autres qui en construisent. Un grand nombre de secteurs d’activité — tous les domaines de la construction et une grande partie de l’industrie — dépendent de produits du bois vendus à des prix concurrentiels. Nous recommandons, notamment de chercher à travailler davantage en partenariat avec ces alliés naturels pour qu’ils mobilisent tous ceux qui, aux États-Unis, ont les mêmes intérêts que nous.

La représentation canadienne aux États-Unis est bonne, mais tous nos amis à Washington nous disent: «c’est très bien quand votre Premier ministre vient nous voir ici, nous savons que vous voulez vendre du bois d’œuvre sans avoir à acquitter de droit d’entrée, mais vous obtiendriez de bien meilleurs résultats si cinq ou six de vos députés ou sénateurs ou gouverneurs venaient nous voir pour nous dire que vous ne pouvez pas payer de tels droits».

Le gouvernement nous a aidé à effectuer un certain travail de lobbying aux États-Unis. Je crois savoir que le greffier vous a fait remettre des exemplaires de nos publicités. Si vous me le permettez, j’aimerais vous montrer le genre de publicité que nous avons faite jusqu’ici. Elle devrait apparaître sur l’écran.

(Présentation vidéo.)

Nous avons fait paraître nos annonces dans la presse, nous avons engagé des cabinets de lobbyistes et avons toujours fait passer le même message: cela porte tort à tout le monde. Cela porte tort au consommateur et au secteur de la construction aux États-Unis. Cela provoque également une scission par rapport au meilleur ami de l’Amérique, son allié le plus proche, son plus gros client et sa plus importante source d’approvisionnement en pétrole et en gaz. Pourquoi voulez-vous vous imposer cela? Pourquoi continuer? Voilà le genre de lobbying que nous avons mené de façon très intense aux États-Unis.

Nous avons suggéré ceci: si nous parvenons à une entente — que nous espérons raisonnable — il faudra nous entendre sur le fait que ce sont les politiques américaines qui sont à la base du problème. Le problème est dû au désir de l’industrie américaine, qui n’est pas aussi productive que l’industrie canadienne, de se réfugier derrière des barrières tarifaires. Elle est de plus en plus tentée par cette formule, année après année, parce que chaque fois qu’elle parvient à faire appliquer une barrière tarifaire, elle s’affaiblit et nous nous renforçons, en sorte qu’elle a de plus en plus peur de nous affronter sur le terrain de la concurrence.

Nous devons être en permanence présents à Washington et partout aux États-Unis, pas uniquement quand il y a risque d’imposition d’un nouveau tarif, mais tout le temps, pour donner notre version des faits, pour expliquer aux Américains que nous ne sommes pas subventionnés, pour leur dire que nos pratiques environnementales correspondent en tout point à ce qui se fait ailleurs dans le monde et nous devons nous associer avec les

Rather than go through the rest of my presentation, I think we should take some time for questions.

The Chairman: Thank you very much. That is very sensible.

Senator Grafstein: Can I ask you to step back and look at the shape of the industry itself? We now know that prices are really bad. What do bad prices do to the Canadian industry? Do they make it more or less competitive?

Mr. Lazar: The commodity business is a very rough one. You have to understand that prices cycle, but the cycle has only one direction. They go up and down, up and down, but the down is more and more and more. This is the same in computer chips, in rutabagas, and in any commodity industry.

What do we have? We have trees, energy, really smart, productive people, and we have fairly good plants. Our problem is that over the last 10 years, the return on capital investment has been less than the cost of capital. Why is that? Because the government is collecting rents from the industry beyond that which the international marketplace can sustain. You have three small plants, all of them not competitive on international standards, and you want to invest in one big plant. Quite a few provinces will say, "It is a free country, but if you close any plants, do not expect to chop down any trees in this province." It is easier where the forestlands are owned by private interests.

As a result, we have not been modernizing at the speed we should. Most modern plants are having trouble because they are competing with plants that should have been closed. Slowly, we are becoming less competitive than we are. Can this be turned around? Absolutely. We have the know-how. We have the resources. We have the management culture of innovation. To survive in Canada and compete internationally, you have to be pretty good. However, we need a new partnership with government to create a business climate where this innovation can happen.

Senator Grafstein: Perhaps you could shorten your answers by directing yourself to the question only, please. What percentage is the American share of foreign ownership of the Canadian industry in Canada?

Mr. Lazar: I do not have that number with me but we could obtain it for you.

Senator Grafstein: Is it between 40 per cent and 50 per cent now?

consommateurs de bois aux États-Unis pour enrayer l'emballlement de la machine politique de façon à éviter que ce problème se répète sans cesse.

Plutôt que de poursuivre mon exposé, je pense que nous devrions réserver un peu de temps aux questions.

Le président: Merci beaucoup. C'est très censé.

Le sénateur Grafstein: Puis-je vous demander de revenir un peu en arrière pour que nous examinions la situation de l'industrie? Nous savons que les prix sont particulièrement déprimés. Que signifient des prix très bas pour l'industrie canadienne? Est-ce que cela nous rend plus ou au contraire moins compétitifs?

M. Lazar: Le marché des produits de base est particulièrement ingrat. Il faut comprendre que les prix varient, mais pour l'instant le mouvement ne va que dans un sens. Normalement les prix montent et descendent, mais pour l'instant ils descendent, descendent et descendent encore. C'est la même chose que pour les puces d'ordinateur, le rutabaga et n'importe quelle autre matière première.

De quoi dispose-t-on? D'arbres, d'énergie, de gens productifs et vraiment intelligents et nous avons des usines assez bonnes. Notre problème, c'est que depuis plus de 10 ans le rendement de nos investissements est inférieur au coût des immobilisations. Pourquoi? Eh bien, parce que le gouvernement impose à l'Industrie des loyers qui sont supérieurs à ce que le marché international peut supporter. Vous avez trois petites scieries, qui ne sont pas toutes compétitives selon les normes internationales, et vous voulez investir dans une grande. Dans quelques provinces, on vous dira: «c'est un pays libre, mais si vous fermez une de vos scieries, ne vous attendez pas à pouvoir couper d'autres arbres ici». Les choses sont plus faciles dans les provinces où les forêts sont privées.

Cela étant, nous ne nous sommes pas modernisés aussi vite que nous l'aurions dû. La plupart des installations modernes sont en difficulté parce qu'elles sont en concurrence contre des scieries qui auraient dû être fermées. Nous sommes de moins en moins compétitifs. Peut-on renverser la vapeur? Tout à fait. Nous possédons le savoir-faire voulu. Nous avons les ressources. Nos cadres ont une culture de l'innovation. Pour survivre au Canada et pour être concurrentiels sur la scène internationale, il faut être bon. Cependant, il nous faudra créer de nouveaux partenariats avec le gouvernement afin d'instaurer un climat d'affaires où l'innovation aura sa place.

Le sénateur Grafstein: Vous devriez écouter vos réponses en vous concentrant uniquement sur les questions. Quelle est la proportion de la propriété étrangère détenue par les Américains dans votre secteur?

M. Lazar: Je ne le sais pas, mais je pourrai vous obtenir ce chiffre.

Le sénateur Grafstein: Parle-t-on de 40 à 50 p. 100?

Ms. Blenkhorn: I do not have the exact number but two major acquisitions have occurred: MacMillan Bloedel by Weyerhaeuser and Weldwood of Canada by International Paper. The figure would be substantive. I do not know if it is as high as 40 per cent.

Mr. Lazar: We will get that number for you.

Senator Grafstein: Let us assume it is 40 per cent and moving up substantially. At what point do you think this problem will resolve itself when the American interests own 50 per cent to 70 per cent? In other words, from my perspective coming back from Washington last week, that one of the motivating factors that is not on the table is that there is now a desire on the American side to make a settlement. That is because ownership on both sides of the border is now dealing with industry in Canada. Is that a fair response — that as American ownership moves up in Canada, this problem will resolve itself?

Ms. Blenkhorn: It is important to note that the majors that have purchased are not participants in the U.S. coalition. The U.S. coalition that is actually bringing the case against Canada comprises small to medium-sized operations that are not as efficient as was indicated earlier. Rather, they have been successful by using politics. Those are the same politics that we use when we talk about rural communities that will not survive if sawmills close, or when we talk about integration and about becoming more competitive but at the same time, saying that we need to keep rural communities operating.

I think it will assist in making the problem go away. However, I am not sure that it the “end-all” answer because of who currently funds the U.S. case.

Senator Grafstein: To save time, chairman, could Mr. Lazar give us the percentage of foreign ownership of timberlands in Canada?

Senator Carney: — by region.

Senator Grafstein: By region would be helpful, however, I am looking at overall pictures.

Mr. Lazar: Is that ownership of timberlands or of timber operations?

Senator Grafstein: Both.

Mr. Lazar: Most of the timberlands, with the exception of the Maritimes, are owned by the provinces.

Senator Grafstein: Give us the percentage in both categories.

Mme Blenkhorn: Je n'ai pas le chiffre exact, mais deux grandes acquisitions viennent d'avoir lieu: MacMillan Bloedel a été acheté par Weyerhaeuser et Weldwood du Canada par la International Paper. Je pense que la proportion est élevée, mais je ne sais pas si elle est de 40 p. 100.

M. Lazar: Nous vous obtiendrons ce chiffre.

Le sénateur Grafstein: Supposons qu'elle soit de 40 p. 100 et qu'elle soit en train d'augmenter de beaucoup. À quel moment pensez-vous que ce problème se règlera de lui-même? Quand les Américains posséderont 50 à 70 p. 100 du marché? Autrement dit, d'après ce que j'ai retenu de ma visite à Washington la semaine dernière, si le principal acteur de motivation n'a pas été posé sur la table, c'est que les Américains veulent parvenir à un règlement. Cela, on le doit au fait que les propriétaires de scieries, des deux côtés de la frontière, doivent maintenant composer avec l'industrie au Canada. Puis-je affirmer cela, c'est-à-dire que le problème va se régler de lui-même puisque le niveau de propriété américaine au Canada va augmenter?

Mme Blenkhorn: Il est important de rappeler ici que les grandes américaines qui ont acheté des scieries ici ne sont pas membres de la Coalition. Celle-ci, qui a entamé des procédures contre le Canada, est composée de petites et moyennes entreprises qui ne sont pas rentables, comme on vous l'a dit plus tôt. En revanche, elles ont abouti dans leur démarche sur le plan politique. C'est exactement la même chose qui se passe chez nous quand on prétend que de petites collectivités rurales ne survivront pas aux fermetures de scieries ou quand on parle d'intégration ou encore de devenir plus compétitifs mais que, dans un même souffle, on soutient qu'il faut maintenir les petites exploitations dans les collectivités rurales.

Je crois que cela contribuera à faire disparaître le problème mais je ne suis pas certaine que ce soit une solution définitive, parce que ce ne sont pas les mêmes qui financent la cause entreprise aux États-Unis.

Le sénateur Grafstein: Pour gagner du temps, monsieur le président, pourrais-je demander à M. Lazar de nous fournir le pourcentage de terres à bois canadiennes détenues par des intérêts étrangers?

Le sénateur Carney: ...par région.

Le sénateur Grafstein: Par région, cela nous aiderait, mais je suis intéressé par la situation globale.

M. Lazar: Vous voulez parler de propriétés des terres à bois ou des scieries?

Le sénateur Grafstein: Les deux.

M. Lazar: La majorité des terres forestières, sauf dans les Maritimes, appartient aux provinces.

Le sénateur Grafstein: Donnez-nous le pourcentage pour les deux catégories.

My next question is this: Is it not fair to say that, as a result of this increasing consolidation and the fluctuation in the marketplaces, the real elements in the industry that are becoming flagellated are the medium to small operators because of the reduction in the margins that they are not able to sustain?

Mr. Lazar: Big guys are getting killed as well.

Senator Grafstein: Big guys are getting hurt, but they are not getting killed because they have deeper pockets. However, is it fair to say that medium-sized businesses are becoming flagellated?

Mr. Lazar: Small to medium-sized business will go down faster, without a doubt.

The Chairman: Thank you.

Senator Carney: I would like to thank both witnesses for their presentations.

Mr. Lazar, from your contacts with your counterparts in the U.S., and because you have an interest in the marketing side, what would be the motivation of the U.S. coalition to remove the duties? I think you should know that, under U.S. trade law, you need a wide percentage of an industry producing X percentage of the overall production before it triggers the trade law. The U.S. wants access to higher prices and the bottom line is that many of them are small independents. That would give us an idea of just how big the coalition is. They want higher prices and that is why they want the duty. What motivates them to reduce it?

Mr. Lazar: There is one big player — International Paper — who is the “pay master” really. Those legal fees would not be possible without their contribution — keep in mind that they are the super-giant among all the smalls and mediums. There are various motivations. The first is if they can get a deal that will them give them certainty that they are not subject to what they would see as the vagaries of international trade panels. That is an element. Business likes nothing better than knowing what the future will be because, before you make investments, you want to know what the return will be.

Second, prices have not gone up. The anti-dumping duties have had the perverse effect of driving prices down and anti-dumping charge is based upon your cost of operations. The only way to deal with it is to close your high-cost operations and run your low-cost operations 24 hours and drive down the average cost. It is had this perverse effect, which has helped them to return to the table.

There is also a small element of the gathering forces of the free traders in the U.S. who are saying, “You guys can get away with only so much.” At some point, there is an embarrassment factor and they can sense a little bit of shift, politically. There is no one thing that will make them change. Some would say that the root cause of this is the difference in policy.

Ensuite, ne pourrait-on pas dire qu’à la suite de cette augmentation des consolidations et de la fluctuation des marchés, le segment de l’industrie qui est vraiment mis à mal est composé par les petits et moyens exploitants, parce qu’ils ne peuvent pas s’en sortir avec de si petites marges bénéficiaires?

M. Lazar: Vous savez, il y a aussi des grands qui disparaissent.

Le sénateur Grafstein: Les grands peuvent être touchés, mais ils ne disparaissent pas parce qu’ils en ont plein les poches. Quoi qu’il en soit, peut-on dire que ce sont les petites et moyennes entreprises qui sont les plus touchées?

M. Lazar: Les petites et moyennes entreprises couleront avant les autres, c’est certain.

Le président: Merci.

Le sénateur Carney: Je tiens à remercier nos deux témoins pour leurs exposés.

Monsieur Lazar, d’après les contacts que vous avez eus avec vos homologues aux États-Unis, et étant donné que vous vous intéressez de plus près à la commercialisation, pour quel motif la Coalition américaine pourrait-elle être amenée à retirer sa demande en droits compensateurs? Vous savez certainement qu’en vertu du droit commercial américain, il faut qu’une importante partie d’un secteur donné, produisant un certain pourcentage par rapport à la production globale, intervienne pour que la loi soit modifiée. L’industrie américaine veut faire augmenter les prix et beaucoup de producteurs là-bas sont de petits indépendants. À partir de là, on devrait avoir une idée de l’importance de la Coalition. Ils veulent faire augmenter les prix et pour cela qu’ils imposent des droits compensateurs. Qu’est-ce qui pourrait les inciter à réduire ces droits?

M. Lazar: Il y a un grand joueur dans tout cela, International Paper, qui est le grand argentier. Personne ne pourrait assumer les frais juridiques sans sa contribution, car il ne faut pas oublier qu’International Paper est un super géant parmi les petites et moyennes entreprises du secteur. Les incitations à diminuer les droits sont multiples. Tout d’abord, si les Américains parvenaient à une entente, ils auraient la certitude de ne plus être soumis à ce qu’ils considèrent comme les aléas des tribunaux du commerce international. C’est une chose. Le secteur privé n’aime rien de plus que de savoir de quoi l’avenir sera fait parce qu’avant de faire des investissements, il veut savoir ce que sera le rendement.

Deuxièmement, les prix n’ont pas augmenté. Les droits antidumping ont pour effet pervers de tirer les prix vers le bas, parce qu’ils sont imposés sur les coûts d’exploitation. La seule façon d’échapper à de tels droits consiste à réduire les coûts d’exploitation et à fonctionner à faible coût 24 heures sur 24 pour abaisser le coût moyen. C’est là l’effet pervers qui a incité les Américains à reprendre les négociations avec nous.

Et puis, il y a un phénomène de moindre envergure, celui du regroupement des forces antiprotectionnistes aux États-Unis qui prétendent qu’il ne faut pas aller trop loin. À un moment donné, il y a toujours une gêne qui s’installe et un certain renversement sur le plan politique. Ce n’est pas une seule chose en particulier qui les fera changer. D’aucuns pourraient prétendre que la différence dans les politiques constitue la source du problème.

I would characterize it differently because I think there are two root causes: First, U.S. producers are less productive than ours and they are afraid that they are losing the market share. Second, there are two systems of governance that are not understood. Another way that may help us to bring motivation to the table is to have competition from outside North America. There are huge timber resources in Eastern Europe and in Russia. They have a capacity to compete in North America because they do not have the same government rents put on them or the same environmental regulations. Many of our members are saying that the only reason they are not more into North America now is that they have not invested in the infrastructure to service our customers. The U.S. industry knows that there is this common threat, and fighting each other when the real competition is offshore, has dawned on many of our U.S. competitors. Furthermore, if you drive the prices up far enough, then concrete, steel and other substitute products become more attractive.

The bottom line is that, when you lose customers, whether to Russian timber, to Swedish timber, or to concrete and steel, it is difficult to get them back when the prices go down. Customers form relationships and habits. All of these factors together provide some motivation to come to the table but some of them just do not want to come.

Senator Carney: What is the motivation of the Americans to reduce tariffs? They wanted to go to a market system that they think will drive up lumber.

Ms. Blenkhorn: I am not sure that I totally agree with all of the aspects; and I do not totally disagree, either. As Mr. Lazar said, the anti-dumping duty had the perverse effect. There is now a group of people who have mounted cases against Canada, since 1982. They will not stand up and say that they made a mistake. The motivation to get rid of anti-dumping in a way that they are able to save face is driving them back to the table.

I will circulate this graph to the committee. Each one of these lines represents one of the various stages that I talked about. In each case, prices drove up dramatically until the anti-dumping duties, when prices dropped.

I think that we need to focus on the imports of European supplies. We cannot look at Europe as being totally independent in this issue. Most of those supplies coming into the United States are financed by U.S. companies. It is U.S. grading agencies that provide the service to give the market access — those same grading agencies that have boards of directors that are operating U.S. lumber companies. They would love to shrink Canada's share of the United States' market, where they have an unlimited

Je présenterai la chose un peu différemment, parce que j'estime que la racine du problème est double: d'abord, les producteurs américains sont moins productifs que les nôtres et ils craignent de perdre des parts de marché. Deuxièmement, nous sommes en présence de deux systèmes de gouvernance que l'on ne connaît pas bien. Nous pourrions aussi motiver les participants autour de la table de négociation en important une concurrence de l'extérieur du continent nord-américain. Les pays d'Europe de l'Est et la Russie regorgent de ressources ligneuses. Ils sont en mesure de faire concurrence sur le marché nord-américain parce qu'ils n'ont pas à verser les mêmes loyers à leur gouvernement et qu'ils n'ont pas à se plier au même règlement en matière de protection d'environnement. Un grand nombre de nos membres dit que la seule raison pour laquelle ces pays là ne sont pas plus présents avec leurs produits en Amérique du Nord, c'est qu'ils n'ont pas investi autant dans l'infrastructure pour servir nos clients. Nombre de nos concurrents américains se sont rendus compte que la véritable concurrence vient de l'étranger et qu'il s'agit d'une menace à l'heure où nous nous combattons l'un l'autre. Qui plus est, si les prix du bois augmentent suffisamment, les produits de substitution comme le béton et l'acier deviendront plus attrayants.

En fin de compte, quand on perd des clients, que ce soit aux mains des forestiers russes, suédois ou autres, ou encore de producteurs de béton ou d'acier, il est difficile de les reprendre même quand les prix baissent. La clientèle développe des habitudes et instaure des relations avec les fournisseurs. Tous ces facteurs mis ensemble devraient, pour les Américains, être des incitatifs pour revenir à la table, mais certains ne veulent simplement pas reprendre la négociation.

Le sénateur Carney: Qu'est-ce qui pourrait motiver les Américains à réduire leurs tarifs, puisqu'ils voulaient appliquer un système de marché qui, pensaient-ils, allait pousser les prix du bois d'oeuvre à la hausse?

Mme Blenkhorn: Je ne suis pas certaine d'être totalement d'accord avec tous les aspects de l'analyse, mais je ne suis pas en total désaccord non plus. Comme M. Lazar le disait, les droits antidumping ont eu un effet pervers. On trouve maintenant aux États-Unis un groupe de compagnies, responsable des procédures contre le Canada depuis 1982, qui va intervenir et déclarer avoir fait une erreur. Tous ces gens là reviennent à la table de négociation parce qu'ils veulent sauver les apparences dans leur désir de se débarrasser des droits antidumping.

Je vais remettre ce graphique au comité. Chacune de ces lignes représente une des étapes dont je parlais. À chaque fois, les prix ont considérablement augmenté jusqu'à l'application des droits antidumping, après quoi ils ont diminué.

Je pense qu'il faut nous concentrer sur l'importation de produits en provenance d'Europe. Nous ne pouvons pas considérer le dossier Europe comme complètement à part. La plupart des produits qui pénètrent aux États-Unis sont financés par des entreprises américaines. Ce sont les agences de classement américaines qui offrent le service pour permettre l'accès au marché, ces mêmes agences dont les conseils d'administration chapeautent les marchands de bois américains. Ces gens-là

resource that they have invested in from Russia, Austria, Germany or other areas. I think that you need to look at the ownership of those increasing imports to the United States.

The Chairman: Do we export to Europe? Do we export anywhere except the United States?

Ms. Blenkhorn: We used to export 40 per cent of our softwood lumber to Europe until 1993, when Europe brought a non-tariff barrier to trade against Canada in the form of the pinewood nematode. Therefore, we had European supplies of commodity lumber, we had Japanese supplies and we know where we went with the Asian flu.

At the same time that those markets were in decline, because of increased domestic supplies in Europe — plantations of forests that Canada had donated after the war were becoming mature — they now had their own supplies of timber to manufacture. They looked at Canada and those trade barriers. The only thing that saved the Canadian industry was the fact that the United States consumption from 1993 to the current date was on the increase, not decreasing. If we had lost Europe, Japan and the U.S., our industry would be in the tank.

Senator Graham: These have been very interesting presentations. I agree with Senator Di Nino that we must find a way to get more time to hear such interesting witnesses as we did with respect to the witnesses who appeared before you.

Ms. Blenkhorn, my curiosity has been aroused by the fact that you are the Maritime Lumber Bureau, which was founded in 1938, yet you include Newfoundland. Normally, when we include Newfoundland, we Maritimers say "Atlantic Canada." How in the name of God did you convince the Newfoundlanders that you should continue to call this very important organization the MLB?

Ms. Blenkhorn: When you have success with a name and become represented worldwide, even the Newfoundlanders understood the value.

Senator Graham: That is what I was hoping you would say.

How much representation do you do in Washington?

Ms. Blenkhorn: We have maintained representation in Washington since 1986 when we got involved. We understand the value of advocacy work and staying in touch. Our approach has been a bit difficult from FPAC. We are not just looking at the consumer approach in those, we also work at building some allies within the U.S. coalition and recognition of the circumstances.

Senator Graham: Do you have much interaction with the other organizations that appeared today?

adoreraient réduire la part du Canada sur le marché américain parce qu'ils ont accès à des ressources illimitées dans lesquelles ils ont investi en Russie, en Autriche, en Allemagne et ailleurs. Il faut, je crois, examiner la question de la propriété dans le cas de ces importations croissantes par les États-Unis.

Le président: Est-ce que nous exportons vers l'Europe? Est-ce que nous exportons ailleurs qu'aux États-Unis?

Mme Blenkhorn: Nous exportons 40 p.100 du bois d'oeuvre de résineux vers l'Europe jusqu'en 1993, quand les Européens, invoquant la nématode du pin nous ont imposé des barrières non tarifaires. Avant, nous exportions donc vers l'Europe et vers le Japon, puis nous savons ce qui est arrivé avec la grippe économique asiatique.

Parallèlement au déclin de ces marchés, sous l'effet d'un approvisionnement intérieur constant en Europe — les forêts dont le Canada avait fait don à l'Europe après la guerre étant arrivées à maturité — les Européens disposaient maintenant de leur propre source d'approvisionnement en bois d'oeuvre. Ils ont alors décidé d'imposer des barrières commerciales aux produits canadiens. La seule chose qui a sauvé l'industrie canadienne c'est que la consommation américaine, de 1993 à aujourd'hui, a augmenté. Si nous avions perdu en même temps les marchés européens, japonais et américains, notre industrie se serait écroulée.

Le sénateur Graham: Nous avons assisté à des exposés très intéressants. Je suis d'accord avec le sénateur Di Nino quand il dit qu'il faut trouver une façon de consacrer plus de temps à l'audition de témoins aussi intéressants que ceux-là.

Madame Blenkhorn, le nom de votre organisation a piqué ma curiosité. Le Bureau du bois de sciage des Maritimes, fondé en 1938, comprend bien Terre-Neuve. Or, dans les Maritimes, quand Terre-Neuve est inclus, on parle de Canada atlantique. Comment donc êtes-vous parvenue à convaincre les Terre-Neuviens de conserver votre nom?

Mme Blenkhorn: Quand on réussit avec un tel nom et qu'on est présent sur la scène internationale, même les Terre-Neuviens sont d'accord.

Le sénateur Graham: C'est ce que j'espérais vous entendre dire.

Quelle est l'importance de votre représentation à Washington?

Mme Blenkhorn: Nous avons un bureau à Washington depuis 1986, quand nous avons commencé à prendre part aux différends commerciaux. Nous comprenons la valeur d'un travail de représentation sur place et du fait qu'il faut maintenir le contact avec les Américains. Notre démarche est un peu compliquée par l'APFC. Nous ne nous soucions pas que du consommateur, nous essayons aussi de former des alliances avec des participants à la Coalition américaine et nous prenons acte du contexte.

Le sénateur Graham: Avez-vous des contacts fréquents avec les autres organisations qui ont témoigné devant nous aujourd'hui?

Ms. Blenkhorn: We do. As I said in my remarks, we do support a long-term durable solution and would prefer to work with them as long as they do not go against us, given our differences.

Senator Graham: Mr. Lazar, you said that "Canada to U.S. representation is good." Am I correct in repeating that?

Mr. Lazar: It is good, but not sufficient.

Senator Graham: You should have said that when were you commenting. I do not think you said it was not sufficient.

You also said that the United States is not as productive as Canada. Is that right?

Mr. Lazar: In the wood business, the productivity has not been increasing as quickly as in Canada.

Senator Graham: I have heard others say that in other industries. Some subsidiaries located in Nova Scotia, indeed, worldwide Canada-wide organizations talked about productivity in Canada versus the United States.

You also said that Canada is the most heavily taxed country in the world when it comes to lumber. Did you say that?

Mr. Lazar: I said forest products.

Senator Graham: That is what I meant. Everything we are talking about tonight is with respect to forest products. However, you used as your source, I believe, a U.S. source.

Mr. Lazar: That is correct.

Senator Graham: What about your own sources in Canada? Have you made your own estimates with respect to the taxation?

Mr. Lazar: We have not done a study as comprehensive as the U.S. industry study did. We have started some work with the Conference Board of Canada, and it showed us that our European competitors tax labour more and equipment less, and that may result in their having far more high-technology equipment than we do. It is not as comprehensive a study as that done by the U.S. industry. To the extent that U.S. study would have been prejudiced, the temptation of the U.S. industry would be to get a consultant who would say their taxes are too high. It came out with the conclusion that the U.S. taxes are too high and Canadian taxes are higher.

Senator Graham: Do you have a comment on that, Ms. Blenkhorn?

Ms. Blenkhorn: No, that work was done by the Forest Products Association in the United States, and I cannot comment on it. However, I will look at it.

Mme Blenkhorn: Oui. Comme je le disais dans mon exposé, nous sommes favorables à la recherche d'une solution durable et nous préférons collaborer avec les autres organisations, dans la mesure où elles ne se retournent pas contre nous en invoquant nos différences.

Le sénateur Graham: Monsieur Lazar, vous avez dit que la représentation canadienne aux États-Unis est bonne. Est-ce bien ce que vous avez dit?

M. Lazar: Elle est bonne, mais insuffisante.

Le sénateur Graham: Vous auriez dû le préciser dans vos remarques. Je ne pense pas vous avoir entendu dire qu'elle était insuffisante.

Vous avez aussi déclaré que l'industrie américaine n'est pas aussi productive que la canadienne. Est-ce exact?

M. Lazar: Dans le secteur du bois, la productivité n'a pas augmenté aussi vite aux États-Unis qu'au Canada.

Le sénateur Graham: D'autres m'ont parlé de la situation dans d'autres secteurs d'activité. Des représentants de filiales en Nouvelle-Écosse, et en fait d'organisations présentes dans le monde et dans tout le Canada, sont venus nous parler de notre productivité par rapport à celle des États-Unis.

Vous avez également dit que le Canada est le pays le plus fortement taxé du monde dans le domaine du bois d'oeuvre. C'est bien ce que vous avez dit?

M. Lazar: Je parlais des produits forestiers.

Le sénateur Graham: C'est ce que je voulais dire. Tout ce que nous disons ce soir concerne les produits forestiers. Mais dans vos propos, j'ai cru comprendre que vous citiez une source américaine.

M. Lazar: C'est exact.

Le sénateur Graham: Et qu'en est-il de nos sources au Canada? Avez-vous effectué vos propres études sur la fiscalité?

M. Lazar: Nous n'avons pas effectué une étude aussi poussée que celle de l'industrie américaine. Nous avons commencé à collaborer avec le Conference Board du Canada pour conclure que nos concurrents américains sont plus lourdement imposés sur la main-d'oeuvre que sur l'équipement, ce qui a pu les amener à se doter beaucoup plus que nous d'un équipement de pointe. Notre étude n'est pas aussi exhaustive que celle réalisée par l'industrie américaine. Si cette dernière étude avait été partielle, il est certain que l'industrie américaine aurait été tentée de retenir les services d'un consultant pour prétendre que les taxes aux États-Unis sont trop élevées. Or, ce consultant a bien conclu que les taxes aux États-Unis sont trop élevées mais aussi que les taxes au Canada le sont encore plus.

Le sénateur Graham: Avez-vous quelque chose à dire à ce sujet, madame Blenkhorn?

Mme Blenkhorn: Non, ce travail a été effectué par la Forest Products Association des États-Unis et je ne puis le commenter. Cependant, je me pencherai sur ce dossier.

Mr. Chairman, I made a rather flippant response to Senator Graham's question on Newfoundland. I would like to clear the record. There is one important distinction. Maritime Lumber Bureau, being founded in 1938, started representing Newfoundland about the mid-1950s. The real reason there has not been any consideration in changing the name is that the Americans themselves, in recognizing the circumstances or recognizing our four provinces as a region, insist on referring to them as the Maritimes rather than Atlantic Canada. When you read my remarks, there is a great deal of interchangeability between the Maritimes and Atlantic Canada, and if they understand the four provinces to be the Maritimes, then we believe that we should be consistent.

Senator Di Nino: Mr. Lazar, as well as the overtaxation of forest products, the domestic Canadian policy is a problem, particularly as it relates to capital tax, jurisdictional duplications, and restrictions on mergers. Those are my words rather than yours. Is that correct? Did I capture correctly your comments?

Mr. Lazar: Yes.

Senator Di Nino: Would you feel that this committee should look at those areas in its deliberations and report, which, we hope, will be read by the appropriate authorities for consideration of changing the policy?

Mr. Lazar: We would strongly urge that. It is not enough to get in to a foreign market to sell. You must have competitive prices, and if you are carrying on your back uncertainty about whether it is a federal or provincial jurisdiction overlapping requirements, if you are carrying on your back taxes that are heavier, but most important, if you have government institutions treating you like you are a domestic industry — I will give you an example.

We have a firm out west that produces directory paper. They sell 90 per cent of their product in international markets. Their competitors are much bigger and can do it cheaper, so they wanted to take over another Canadian firm and become a bigger Canadian firm. They had to fight for six months with the Competition Bureau, and they eventually had to get the minister's personal intervention to get permission and sign a thing they would never get any bigger.

I can guarantee you the result of this in the long term will be that our competitors who are big enough will have the jobs, and the jobs in Western Canada will disappear. This is not about big versus small. It is about sustainable jobs versus unsustainable jobs. Our interest in trade cannot be limited to trade barriers. It must look at whether we are competitive.

Monsieur le président, j'ai donné une réponse plutôt désinvolte à la question du sénateur Graham au sujet de Terre-Neuve. Je tiens à préciser ma pensée pour le procès-verbal. Il faut faire une distinction importante. Le Bureau du bois de sciage des Maritimes, qui a été créé en 1938, a commencé par représenter Terre-Neuve vers le milieu des années 50. La véritable raison pour laquelle nous n'avons jamais envisagé de changer ce nom, c'est que les Américains eux-mêmes, reconnaissant la situation particulière de nos quatre provinces prises en tant que région, ont insisté pour les citer sous le vocable de «Maritimes» plutôt que de Canada atlantique. À la lecture de mon mémoire, vous constaterez que l'on peut utiliser les Maritimes pour le Canada atlantique et vice-versa mais que si les Américains estiment que nos quatre provinces forment les Maritimes, nous devons être cohérents.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Lazar, en plus de la surimposition des produits forestiers, la politique canadienne intérieure fait problème dans ce dossier, surtout en ce qui concerne l'impôt sur le capital, les dédoublements des compétences territoriales et les restrictions imposées aux fusions. C'est ma formulation à moi, pas la vôtre. Mais ai-je raison? Est-ce que j'ai bien compris l'essence de vos remarques?

M. Lazar: Oui.

Le sénateur Di Nino: Estimez-vous que notre comité devrait se pencher sur ces questions dans ses délibérations et son rapport qui, nous l'espérons, sera lu par les autorités compétentes qui pourraient éventuellement modifier la politique?

M. Lazar: Nous ne pouvons que vous y encourager. Il ne suffit pas de pénétrer sur un marché étranger pour parvenir à vendre. Il faut offrir des prix compétitifs mais ce n'est pas facile surtout si vous nagez en pleine incertitude quant à l'origine des exigences qui nous sont imposées, si vous ployez sous un fardeau fiscal et, plus important encore, si vos institutions gouvernementales vous traitent comme si vous étiez une industrie intérieure. Je vais vous donner un exemple.

Nous avons une entreprise, dans l'Ouest, qui produit du papier à bottin. Elle écoule 90 p. 100 de sa production sur les marchés internationaux. Comme ses concurrents sont beaucoup plus gros qu'elle et qu'ils peuvent travailler pour moins cher, cette entreprise a voulu acquérir une autre société canadienne pour grossir. Eh bien, elle a dû se battre pendant six mois avec le Bureau de la concurrence et attendre, en fin de compte, l'intervention personnelle du ministre pour obtenir l'autorisation d'acquérir l'autre entreprise à condition de s'engager, par écrit, à ne jamais grossir davantage.

À long terme, si l'on continue ainsi, je puis vous assurer que nos concurrents qui ont déjà une taille raisonnable vont nous enlever tous les emplois et qu'il n'y aura plus de travail dans l'Ouest du Canada. Il n'est pas ici question d'opposer les gros aux petits. Il est question de disposer d'un secteur qui offre des emplois viables plutôt que des emplois non viables. Nous ne pouvons pas uniquement nous intéresser aux questions de barrières commerciales. Il faut aussi savoir si nous sommes compétitifs.

Senator Di Nino: I have one question for both of you. We heard during the hearings from a witness who suggested that Canadian exporters should enhance relationships beyond Washington. I believe that is a direct quote from one of our witnesses. Mr. Lazar, I looked at your Partnership for Growth presentation, which I think addresses the same thing.

Could you tell us what sort of experience you had with that and whether it is working and is being useful? I would like Ms. Blenkhorn also to make a comment, particularly in relation to the comment you made a few moments ago about being a representative in Washington. Could you expand on that to other components?

Mr. Lazar: When we started the partnership from growth, we spoke to many prominent U.S. lobbyists. They came to us because they knew we had money. They said, primarily, that in domestic U.S. politics, the side for consumption of lumber was well under-represented, that B.C., the Maritimes and Quebec were well represented, Canadian government was well represented but their domestic interest in low lumber prices was under-represented. The lobby firm that we hired was rated by *Forbes* magazine as the most influential lobbyist in Washington. That was his advice. We paid a lot of money for his attention.

They lobby differently than we do. They determine which groups the president cares about. He cares about Hispanics because he needs those in the next election — they are his construction industry. He cares about a certain five governors because those are the five swing states. There is influence. They make a considered list of where the pressure points are and for which of those they have assets. There is then a concerted campaign of mobilizing those people to raise the issue. The advertising is just a supplement to create an echo chamber around the issue.

The work that has been done in the past to represent our interests and mobilize our allies has been very good. It is nowhere near the level and sophistication of Washington politics that we need to get on to that playing field. It is time to realize that we live in a North American market.

We are, to some extent, as the history of softwood proves, at the mercy of U.S. political forces. Is the government cannot get in and play domestic U.S. politics, a greater presence of the industry with government support — which we have had in the past and has proven effective — on an ongoing basis could be a big help. I do not pretend that that is enough. I do not pretend that all of a

Le sénateur Di Nino: J'ai une question pour vous deux. Pendant les audiences, un témoin nous a laissé entendre que les exportateurs canadiens devraient resserrer leurs liens avec Washington. Je pense d'ailleurs que c'est exactement ce qu'a dit l'un de nos témoins ce soir. Monsieur Lazar, j'ai jeté un coup d'œil sur votre document intitulé «Partnership for Growth» qui, je pense, porte sur la même chose.

Qu'avez-vous retiré de cette expérience? Est-ce que le projet a fonctionné et est-ce qu'il est utile? J'aimerais également entendre les réactions de Mme Blenkhorn, surtout aux remarques que vous avez formulées il y a quelques instants sur la représentation à Washington. Pourriez-vous étendre vos remarques aux autres dimensions du dossier?

M. Lazar: Quand nous avons lancé cette idée de partenariat pour l'expansion du marché, nous nous sommes entretenus avec un grand nombre de lobbyistes américains très connus. Ces gens-là se sont adressés à nous parce qu'ils savaient que nous avions de l'argent. Ils nous ont dit que tout ce qui concerne la consommation de bois d'oeuvre est sous-représenté dans la politique intérieure américaine, contrairement aux intérêts de la Colombie-Britannique, des Maritimes et du Québec, de même qu'aux intérêts du gouvernement canadien. Donc les intérêts pour des prix faibles sont sous-représentés. La firme de lobbyistes que nous avons engagée était cotée parmi les plus influentes à Washington par le magazine *Forbes*. C'est le conseil que cette firme nous a donné et nous avons beaucoup payé pour cela.

Les Américains pratiquent un lobby différent d'ici. Ils déterminent d'abord les groupes auxquels le président s'intéresse. Par exemple, il s'intéresse actuellement aux hispanophones, parce qu'il aura besoin d'eux à la prochaine élection. Ce groupe-là se retrouve majoritairement dans l'industrie de la construction. Le président s'intéresse aussi à cinq gouverneurs en particulier, parce qu'ils sont à la tête des cinq États qui peuvent pencher d'un côté comme de l'autre. Il y a des jeux d'influence et les lobbyistes aux États-Unis dressent une liste des points durs de leurs dossiers et aussi des points sur lesquels ils ont un avantage. Par la suite, ils entreprennent une campagne coordonnée visant à mobiliser tous ces gens-là pour soulever la question. La publicité ne sert qu'à faire écho à ce qui se dit en chambre.

Nous avons effectué un excellent travail dans le passé pour représenter nos intérêts et mobiliser nos alliés autour de notre cause. Mais ce travail n'arrive ni à la cheville ni au degré de raffinement des jeux politiques de Washington, jeux que nous devrions jouer pour évoluer à chance égale avec les Américains. Il est temps de nous rendre compte que nous vivons dans un marché nord-américain.

Dans une certaine mesure, comme le prouve l'histoire du bois de résineux, nous sommes à la merci des forces politiques américaines. Si le gouvernement ne peut pas être davantage présent et contrer les Américains sur le plan de la politique intérieure, il serait très utile que l'industrie, avec l'appui du gouvernement, soit davantage présente à Washington, comme ce

sudden people in the U.S. will say, "Okay, come take our markets." However, we have to be there and playing their game. We cannot be playing our game.

Ms. Blenkhorn: Our approach has been somewhat different. We have looked at Washington as being important for people to understand who the Maritimes are. We started with an absolutely enormous task.

If you are sitting in Washington, D.C., you do not know where Maine is let alone where Nova Scotia, New Brunswick, P.E.I., and Newfoundland are. It was difficult making the Americans that are influential in that sphere understand who we were and what we stood for that we could advance the position of the Maritimes.

We have maintained that over the past 18 years in a number of ways — principally through a retainer of our legal firm. The Maritime approach, which may not surprise honourable senators, is to develop personal relationships. We have taken that rather than the advertising approach. We develop and cultivate personal relationships within Washington, but most importantly within the industry that are the proponents.

There are areas of mutual interest — standards and building codes. There are a number of things in which the industry in the United States shares our interest. We have worked that. We have looked at projects that we can do together with our counterparts in the northeast: jointly influence building codes and work towards increasing the consumption of building products. Instead of approaching things from an adversarial approach, we are more advocates.

Whether you believe the Americans are right or wrong — and I am not determining whether they are right or wrong — they are a force with which we have had to deal forever. Our approach to that is transparent. We actually do technology transfers of saw millers coming out of the Maritimes. They visit saw millers deep in the U.S. South to find out what really cranks them; what are their real issues?

It is not a sophisticated heavily financed advertising campaign approach. It has been effective for the Maritime region.

Senator Di Nino: It sounds pretty good.

The Chairman: I wish to thank our witnesses for their terrific presentations. On behalf of the committee, thank you for coming. We have much to chew on. It is important and interesting.

The committee adjourned.

fut le cas dans le passé. Cela avait alors été très efficace. Je ne prétends pas que ce serait suffisant. Je ne prétends pas que, d'un seul coup, les Américains vont nous dire: «Très bien, venez envahir notre marché». Il demeure que nous devons être là-bas et jouer la même partie que les Américains. Nous ne pouvons pas leur imposer notre jeu à nous.

Mme Blenkhorn: Notre approche est un peu différente. Nous considérons que Washington est important parce qu'il faut amener les gens à comprendre ce que sont les Maritimes. Quand nous avons commencé, la tâche était énorme.

À Washington, les gens ne savent pas où se trouve le Maine et encore moins la Nouvelle-Écosse, le Nouveau-Brunswick, l'Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve. Il nous a donc été difficile de faire comprendre aux Américains influents ce que nous sommes et ce que nous représentons pour promouvoir la position des Maritimes.

Nous travaillons sur ce plan depuis plus de 18 ans. Nous le faisons de nombreuses façons, surtout par l'intermédiaire de notre cabinet d'avocats que nous avons mandaté. L'approche des Maritimes consiste à instaurer des relations personnelles, ce qui ne devrait pas surprendre les honorables sénateurs. Nous avons préféré cette approche à celle de la publicité. Ainsi, nous instaurons et entretenons des liens personnels avec des gens à Washington et surtout avec ceux qui comptent dans l'industrie.

Nous avons dégagé des domaines d'intérêt mutuel, comme les normes et les codes du bâtiment. Nous avons, avec l'industrie du côté américain, un grand nombre d'intérêts en commun. Nous avons travaillé sur ce plan-là. Nous avons envisagé des projets à mener en collaboration avec nos homologues du Nord-est, comme une intervention commune dans l'élaboration des codes du bâtiment et la promotion d'une consommation accrue des produits du bâtiment. Plutôt que d'affronter les Américains, nous cherchons à les gagner à notre cause.

Peu importe qu'on estime qu'ils aient raison ou tort — et je ne me prononcerai pas à ce sujet — les Américains sont une force avec laquelle nous avons toujours dû composer. Nous appliquons une démarche transparente. Nous pratiquons même le transfert de technologie à partir des Maritimes. Les propriétaires de scieries chez nous rendent visite à des homologues dans le Sud profond des États-Unis pour voir ce dont ils ont besoin, quels sont leurs véritables problèmes.

Nous n'appliquons pas une démarche coûteuse, très sophistiquée, avec force publicité à la clé. Mais c'est une démarche qui a donné des résultats pour la région des Maritimes.

Le sénateur Di Nino: Cela me semble excellent.

Le président: Je tiens maintenant à remercier nos témoins pour leurs excellents exposés. Au nom des membres du comité, merci de vous être rendus à notre invitation. Nous avons beaucoup de choses à digérer, mais c'est un dossier important et intéressant.

La séance est levée.

OTTAWA, Wednesday, February 12, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 3:46 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: I welcome our witnesses from the Canadian Chamber of Commerce and from the Canadian Council of Chief Executives.

Mr. d'Aquino, please proceed.

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer, Canadian Council of Chief Executives: Mr. Chairman, we are pleased to be here today. We have long been admirers of the work of this committee.

I am joined today by Mr. George Haynal, who is our senior vice-president, policy and who joined our organization during the course of the last year. He has a virtual lifetime of experience, having had a distinguished career in the Department of Foreign Affairs and International Trade. We also have with us our senior economic advisor, Mr. Sam Boutziouvis, who has worked on Canada-United States-North America and global economic issues for as long as I can remember.

I am delighted to be accompanied by them and I dare say that, when they find my logic faulty, they will jump in and add wisdom to the testimony.

Mr. Chairman, in planning this appearance before the committee, we felt that there were many approaches we might take. The Canadian Council of Chief Executives is known to most of you by its former name, the Business Council on National Issues. We officially changed our name at the beginning of last year, in part to reflect a trilateral mandate on the part of our organization — Canada, North America and the world. That is how we divide up our resources, our assets, our time and our priorities.

The organization is made up of the chief executives of our largest 150 companies, 35 of which are responsible for the vast majority of exports to the United States and into North America. The 150 companies collectively administer over \$2.1 trillion in assets and are responsible for the vast majority of trade, investment, research, development and training in Canada. Our collective stake in Canada, as an effective trading power, is absolutely enormous.

I will speak briefly to a new initiative that we recently launched in January at the council. We call it the "North American Security and Prosperity Initiative." I can promise you that you will be hearing more about it in the months ahead because it represents the culmination of some serious work during the course of the

OTTAWA, le mercredi 12 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 15 h 46 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique afin d'en faire rapport.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Je souhaite la bienvenue aux porte-parole de la Chambre de Commerce du Canada et du Conseil canadien des chefs d'entreprise qui sont venus comparaître devant nous aujourd'hui.

Monsieur d'Aquino, allez-y, je vous prie.

M. Thomas d'Aquino, président -directeur général, Conseil canadien des chefs d'entreprise: Monsieur le président, nous sommes heureux d'être ici aujourd'hui. Cela fait longtemps que nous admirons le travail du comité.

M'accompagne ici aujourd'hui M. George Haynal, premier vice-président, politiques, qui s'est joint à notre organisation dans le courant de l'année. Il a toute une vie d'expérience derrière lui, ayant eu une carrière remarquable au ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Est également ici avec nous notre conseiller économique supérieur, M. Sam Boutziouvis, qui s'occupe depuis aussi longtemps que je me souviens de relations Canada-États-Unis-Amérique du Nord et de questions économiques mondiales.

Je suis ravi d'être accompagné d'eux et j'oserais dire que s'il leur arrive de trouver ma logique erronée ils bondiront tout de suite pour insuffler leur sagesse dans mes propos.

Monsieur le président, en prévision de cette comparution devant le comité, nous avons pensé qu'il y avait plusieurs approches possibles. Le Conseil canadien des chefs d'entreprise est connu par la plupart d'entre vous sous son ancien nom, le Business Council on National Issues — Conseil canadien des chefs d'entreprises. Nous avons officiellement changé notre nom au début de l'an dernier, ce en partie pour refléter le mandat trilatéral de notre organisation — le Canada, l'Amérique du Nord et le monde. C'est ainsi que nous répartissons nos ressources, nos avoirs, notre temps et nos priorités.

L'organisation est composée des chefs de nos 150 plus grosses entreprises, dont 35 sont responsables de la grande majorité des exportations aux États-Unis et en Amérique du Nord. Ces 150 entreprises administrent collectivement des avoirs d'une valeur supérieure à 2,1 billions de dollars et sont responsables du gros du commerce, de l'investissement, de la recherche, du développement et de la formation au Canada. Notre enjeu collectif à l'égard du Canada, en tant que puissance commerciale efficace, est absolument énorme.

Je vais vous entretenir brièvement d'une nouvelle initiative que nous avons récemment lancée, tout juste en janvier. Nous appelons cela l'«Initiative pour la sécurité et la prospérité nord-américaines». Je peux vous promettre que vous allez en entendre davantage parler dans les mois à venir car cela

past 12 months on trying to answer the question of where Canada should go next in its relationship in North America. In other words, how do we deal with the new "Rome on the Potomac?" Also, how do we deal with a very rapidly changing security environment as well as an economic environment?

I do not have to tell people around this table the degree of integration that Canada and the United States economies achieved since the signing of the Free Trade Agreement. I notice that Senator Carney is here today. I am delighted to see her because she and we know that the darkest prognostications made about the effects of the FTA have happened in a stunning degree of reverse.

The total trade since 1994 has more than doubled to close to \$2.3 billion a day. The United States now accounts for more than 80 per cent of Canada's exports, and we also buy about one quarter of all American exports — more than all 15 current members of the European Union combined and three times as much as Japan. More than half a million people and 45,000 trucks cross our common border every day. The flow of goods across the single border point between Detroit and Windsor is greater than the total United States trade with Japan.

We hold a whopping 19 per cent of the U.S. import economy. That is larger than Europe and larger than Japan. While some people might be fearful of that and want to make apologies for it, most of the world would kill to have that position in the U.S. market.

The terrorist attacks of September 11 exposed the shared vulnerability of our two societies. The clear need to put security first in the wake of the attacks, as you know, had an immediate and devastating impact on traffic across the border and led quickly to plant shut downs and wide economic losses in both countries. At the same time, the attacks highlighted the extent to which our two countries share core values, history, institutional roots, and therefore the need to confront the newly global challenges as members of a North American community.

The Smart Border Accord signed by Deputy Prime Minister John Manley and by Homeland Security Secretary Tom Ridge in December 2001 marked an extremely important step in working together to ensure that the physical security of the citizens of both countries in a way that does not impair their economic security.

The council sees a much broader opportunity to build on this work. In January we, therefore, launched our North American Security and Prosperity Initiative, NASPI for short, to accelerate progress on both economic and security issues in forging a new Canada-United States partnership.

représente l'aboutissement d'un travail très sérieux accompli au cours des 12 derniers mois en vue de répondre à la question de savoir vers quoi devrait maintenant tendre le Canada dans sa relation en Amérique du Nord. En d'autres termes, comment devons-nous traiter avec la nouvelle «Rome du Potomac»? Par ailleurs, que devons-nous faire face à un environnement de sécurité ainsi qu'à un environnement économique qui sont en train de changer très rapidement?

Il n'est nul besoin pour moi d'insister auprès des personnes réunies autour de cette table sur le degré d'intégration entre les économies du Canada et des États-Unis qui a été réalisé depuis la signature de l'Accord de libre-échange. Je constate que le sénateur Carney est ici aujourd'hui. J'en suis ravi car elle et nous savons que les plus sombres pronostics quant aux effets qu'allait avoir l'ALÉ se sont en fait réalisés dans le sens étonnamment tout opposé.

Le commerce total a plus que doublé depuis 1994, approchant des 2,3 milliards de dollars par jour. Les États-Unis comptent aujourd'hui pour plus de 80 p. 100 des exportations du Canada, et nous achetons quant à nous environ le quart de la totalité des exportations américaines — plus que les 15 membres actuels de l'Union européenne ensemble et trois fois plus que le Japon. Plus d'un demi-million de personnes et 45 000 camions traversent notre frontière commune chaque jour. Le mouvement de marchandises par le poste frontalier entre Detroit et Windsor est supérieur à tout le commerce américain avec le Japon.

Nous comptons pour 19 p. 100 des importations américaines, ce qui est énorme. C'est plus que l'Europe et plus que le Japon. Bien que cela inspire la crainte chez certains qui aimeraient que l'on s'en excuse, le gros des pays du monde feraient n'importe quoi pour occuper une telle position sur le marché américain.

Les attentats terroristes du 11 septembre ont exposé la vulnérabilité partagée de nos deux sociétés. Le besoin très clair d'accorder la toute première priorité à la sécurité par suite des attentats a, comme vous le savez, eu une incidence immédiate et dévastatrice sur le trafic transfrontalier et a très rapidement mené à la fermeture d'usines et à d'énormes pertes économiques dans les deux pays. En même temps, ces attentats ont fait ressortir à quel point nos deux pays partagent les mêmes valeurs essentielles, la même histoire et les mêmes racines institutionnelles et, partant, la nécessité de relever les nouveaux défis mondiaux en tant que membres d'une communauté nord-américaine.

L'accord pour une frontière intelligente signé par le vice-premier ministre John Manley et par Tom Ridge, Homeland Security Secretary, en décembre 2001, a marqué un pas très important dans notre travail conjoint en vue d'assurer la sécurité physique des citoyens des deux pays d'une façon qui n'entrave pas leur sécurité économique.

Le conseil entrevoit la possibilité de bâtir à partir de ce travail. C'est ainsi que nous avons, en janvier, lancé notre Initiative pour la sécurité et la prospérité nord-américaines, ou ISPNA, en vue d'accélérer le progrès sur les plans économique et de sécurité en forgeant un nouveau partenariat canado-américain.

While the strategy advocated by our council is sweeping in scope, it does not advocate any form of political union between our two countries, ruling out a single legislature, a single high court or a single armed force. Nor are we proposing a European-style common market with overriding supra-national institutions.

While the suggested reduction in differences in Canadian and American treatment of third country trade may eventually illustrate the benefits of a full customs union, neither this option nor a currency union are parts of the strategy that we are currently putting forward. Instead, the council focuses on five key areas. Let me quickly summarize them.

The first of these five key areas is what we call "reinventing the borders," something you have heard a great deal about in this committee. To achieve what the Canadian government has described as border that is "open for business but closed to terrorism," we believe that our countries need to create a zone of cooperation encompassing the continent rather than focusing security efforts on the line that separates us. To do so, we must emphasize protection of the approaches to North America while eliminating regulatory, procedural and infrastructure barriers at our internal border.

The effectiveness of borders in a globalized world is a matter of process more than geography. To ensure our shared security and prosperity, we have to build on the Smart Border Declaration of 2001 and develop shared approaches to commercial processing, infrastructure, intelligence and policing, a North American identity documents and a shared institution to provide oversight. This would enable us to transform, in effect, the internal border into an effective, but shared, checkpoint within an integrated economic space.

The second component of our strategy is "maximizing economic efficiencies." As our economies are so integrated, many of our regulatory systems are redundant. For standards, inspection and certification procedures, for example, our two countries should be able to apply a principle of "tested once" for purposes of the Canada-United States market. To this end, we should establish shared technical groups that would examine our regulatory frameworks sector by sector and provide advice to governments in both countries on where differences could be bridged through mutual recognition or other forms of harmonization.

As part of this effort, three issues of significant sensitivity must be addressed. They are enormous but of critical importance: the use of trade remedies within a de facto integrated market, regulatory restrictions on access and ownership in major industries, and, probably a longer-term objective, impediments to the mobility of skilled labour.

Bien que la stratégie prônée par notre conseil soit d'envergure très vaste, elle ne préconise aucune forme d'union politique entre nos deux pays, excluant toute possibilité d'assemblée législative conjointe, de cour supérieure commune ou de forces armées communes. Nous ne proposons pas non plus un marché commun de style européen doté d'institutions supranationales chapeautant le tout.

Bien que la réduction suggérée des différences entre le traitement canadien et le traitement américain du commerce avec des pays tiers puisse éventuellement illustrer les avantages d'une union douanière exhaustive, ni cette option ni une monnaie commune ne font partie de la stratégie dont nous faisons la promotion. Le conseil s'attarde plutôt sur cinq volets clés que je vais m'efforcer de résumer rapidement.

Le premier de ces cinq volets clés est ce que nous appelons la «réinvention des frontières», chose dont vous avez beaucoup entendu parler au comité. Pour réaliser ce que le gouvernement canadien a décrit comme étant une frontière qui est «ouverte aux affaires mais fermée au terrorisme», nous croyons que nos pays doivent créer une zone de coopération englobant le continent au lieu d'axer leurs efforts de sécurité sur la ligne qui nous sépare. Pour ce faire, il nous faut mettre l'accent sur la protection des abords de l'Amérique du Nord tout en éliminant les barrières réglementaires, de procédures et d'infrastructure à notre frontière intérieure.

L'efficacité des frontières sur une planète mondialisée est une question de processus plutôt que de géographie. Il nous faut, pour assurer notre sécurité et notre prospérité partagées, bâtir sur la déclaration de 2001 en matière de frontières intelligentes et établir des approches communes au traitement, à l'infrastructure, à la surveillance et au renseignement commerciaux, des papiers d'identité nord-américains et une institution commune chargée d'assurer le contrôle. Cela nous permettrait en définitive de transformer cette frontière intérieure en des postes de vérification efficaces mais partagés, à l'intérieur d'un espace économique intégré.

Le deuxième élément de notre stratégie est la «maximisation des efficacités économiques». Étant donné le degré élevé d'intégration de nos deux économies, nombre de nos systèmes de réglementation sont redondants. S'agissant des normes et des procédures d'inspection et d'accréditation, par exemple, nos deux pays devraient pouvoir appliquer un principe de «vérification unique» aux fins du marché canado-américain. Nous devrions à cette fin créer des groupes techniques conjoints chargés d'examiner nos cadres de réglementation secteur par secteur et de fournir aux gouvernements des deux pays des conseils quant aux moyens à mettre en oeuvre pour combler les écarts par le biais de reconnaissance mutuelle ou d'autres formes d'harmonisation.

Il importe, dans le cadre de cet effort, d'aborder trois questions très sensibles. Celles-ci sont énormes mais d'une importance critique: l'utilisation de recours commerciaux à l'intérieur d'un marché intégré de facto, des restrictions réglementaires en matière d'accès et de propriété dans les principales industries et, ce qui est vraisemblablement un objectif à plus long terme, les entraves à la mobilité d'ouvriers qualifiés.

The third component of our strategy is ensuring "resource security." Canada and the United States benefit from a rich and interdependent resource market including oil, natural gas, electricity, coal, uranium, primary metals, forest products and agriculture. The securities of our countries depend on the assurance of uninterrupted flows among us.

We believe that a major initiative is needed aimed at removing the threat of trade disputes, and, in particular, resolving once and for all the controversial issues of resource pricing and subsidies. The initiative should lead to a resource security pact based on two core principles: open markets and the compatibilities of regulatory frameworks.

The fourth component is very important and very much debated today both within governments and outside. It is a "North American defence alliance." Our militaries play a critical role in protecting our continent, but the United States is carrying a vastly disproportionate part of the responsibility for doing so. Canada must both reinvest in its defence capability and ensure the inter-operability of Canadian and United States armed forces on land and sea and in the air.

Building on the more than 40-year record of cooperation through NORAD, our countries should strive to create a North American defence community of sovereign nations. The new structure would expand our alliance to defend the continent from missile attacks and other airborne threats; share naval protection of the approaches to North America more effectively; protect critical infrastructure such as pipelines, electronic networks, railroads, bridges and transmission lines; and, enable us to react together to natural and manmade disasters on both sides of the border.

An enhanced Canada homeland security capability within North America will enable Canada to contribute more effectively to the global war on terror.

The fifth component of the strategy is the need to develop "21st century institutions." The dynamic Canada-United States relation is no longer adequately served by existing national and bilateral rules and institutions. North America needs a new partnership based on cooperation and mutual respect for the sovereignty of each country, not a European-style model characterized by supra-national institutions. Specialized joint commissions could be created to address the four areas targeted for action in this strategy: reinventing the border, maximizing economic efficiencies, ensuring resource security, and building a more effective North American defence alliance. The institutional framework needed to manage a closer Canada-United States partnership will, however, require careful consideration.

La troisième composante de notre stratégie vise à veiller à «la sécurité des ressources». Le Canada et les États-Unis bénéficient d'un riche marché de ressources interdépendant englobant pétrole, gaz naturel, électricité, charbon, uranium, métaux primaires, produits forestiers et agriculture. La sécurité de nos deux pays dépend de l'assurance de mouvements ininterrompus entre nous.

Nous croyons qu'il importe que soit lancée une initiative d'envergure destinée à éliminer la menace de différends commerciaux et, plus particulièrement, à résoudre une fois pour toutes les questions controversées en matière de prix et de subventions dans le secteur des ressources. Une telle initiative devrait déboucher sur un pacte en matière de sécurité des ressources fondé sur deux principes de base: des marchés ouverts et des cadres de réglementation compatibles.

La quatrième composante est très importante et fait l'objet de beaucoup de discussions tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des pouvoirs publics. Je veux parler ici d'une «alliance de défense nord-américaine». Nos militaires jouent un rôle critique dans la protection de notre continent, mais les États-Unis en portent une part de responsabilité très largement disproportionnée. Le Canada doit et réinvestir dans sa capacité de défense et veiller à l'interopérabilité des forces armées canadiennes et américaines sur terre, en mer et dans les airs.

S'appuyant sur leurs antécédents de collaboration sur plus de 40 ans par le biais du NORAD, nos deux pays devraient s'efforcer de créer une communauté de défense nord-américaine de nations souveraines. La nouvelle structure élargirait notre alliance pour défendre le continent contre toute attaque au missile ou autre menace par les airs; partager plus efficacement la protection navale des abords de l'Amérique du Nord; protéger les éléments d'infrastructure essentiels tels pipelines, réseaux électroniques, chemins de fer, ponts et lignes de transmission; et nous permettre de réagir ensemble aux désastres naturels ou causés par l'homme des deux côtés de la frontière.

Une capacité de sécurité canadienne intérieure rehaussée au sein de l'Amérique du Nord permettrait au Canada de contribuer plus efficacement à la guerre mondiale contre le terrorisme.

La cinquième composante de la stratégie est la nécessité de créer des «institutions du XXI^e siècle». La relation dynamique Canada-États-Unis n'est plus servie adéquatement par les règles et institutions nationales et bilatérales existantes. Il faut à l'Amérique du Nord un nouveau partenariat axé sur la collaboration et le respect mutuel de la souveraineté de chaque pays, et non pas un modèle de type européen caractérisé par des institutions supranationales. L'on pourrait créer des commissions mixtes spécialisées chargées de se pencher sur les quatre volets ciblés par la stratégie: réinvention de la frontière, maximisation des efficacités économiques, assurance d'une sécurité des ressources et établissement d'une alliance de défense nord-américaine plus efficace. Le cadre institutionnel requis pour gérer un partenariat canado-américain plus rapproché exigera cependant un examen très attentif.

In concluding, Mr. Chairman, I will mention the North American dimension. The council attaches great importance to Mexico's role as a North American partner. Canadian business has invested vigorously in Mexico over the last 10 years. We have discovered Mexico and Mexico has begun to discover us. The economy and society of Mexico are already closely linked with that of the United States, and the relationship with Canada is building.

There are great opportunities for the three countries to build on the foundation of the NAFTA and each country brings unique assets to the partnership. When people ask why we are so high on Mexico, I tell them that it is a country of 100 million people and one-half of that population is under the age of 30. A much greater number of young Mexicans are being educated today and Mexico will be a force to be reckoned with. However, Mexico will also present some serious challenges to the continent.

Our countries should move forward in a practical way and at a pace that suits our respective interests. If all three countries agree on an individual initiative, they should move forward together. If any two countries can do so, the third should be free to join when it makes sense to do so. This approach was effective in developing the FTA and the NAFTA and it can work in the future.

A more elaborate version of this statement can be found on our Web site. I tabled a fairly detailed number of recommendations but we also made reference to a longer-term vision that we have been talking about internally for the better part of one year, which is the concept of a "treaty of North America." The treaty being something the three countries could commit to as broad objectives but which would allow, in meeting those objectives of 8, 10, or 15 years, the countries to proceed toward the attainment, each in its own way.

Over the last year, the council has carried out studies, has consulted widely and has established a working group with counterparts in the United States and Mexico. We have launched a first paper at the APEC leaders meeting in Los Cabos, Mexico. A second paper, dealing with the issue of NAFTA plus, will emerge before long. Our American colleagues prepared the first paper, our Mexican colleagues prepared the second paper and our task is to deal with the beyond-NAFTA vision.

We believe the time has come to transform ideas into action. We are advancing the strategy described here so that we can generate discussion and real progress toward the goal of forging what we think would be an unassailable economic and security alliance between our two countries and, in a broader context, involving Mexico.

The foundations for the council's initiative are being laid as we speak. We are establishing a set of committees that represent the major sectors of Canada, all led by chief executive officers, that would encompass capital markets, automotive, the resource

En conclusion, monsieur le président, j'aimerais m'attarder sur la dimension nord-américaine. Le conseil attache beaucoup d'importance au rôle du Mexique en tant que partenaire nord-américain. Des entreprises canadiennes investissent vigoureusement au Mexique depuis dix ans. Nous avons découvert le Mexique et le Mexique nous a découverts aussi. L'économie et la société mexicaines sont déjà étroitement liées à celles des États-Unis, et la relation du Mexique avec le Canada est en train de se construire.

Il se présente d'énormes possibilités pour les trois pays de bâtir sur les fondements de l'ALENA et chaque pays contribue au partenariat des atouts uniques. Lorsque les gens nous demandent pourquoi nous sommes si enthousiastes à l'égard du Mexique, je leur dis que c'est un pays de 100 millions de personnes dont la moitié sont âgés de moins de 30 ans. Un bien plus grand nombre de jeunes Mexicains sont aujourd'hui en train de poursuivre des études et le Mexique va devenir une force avec laquelle il faudra compter. Le Mexique va cependant également présenter au continent de sérieux défis.

Nos pays devraient avancer d'une manière pratique et à un rythme qui convient à nos intérêts respectifs. Si les trois pays s'entendent sur une initiative donnée, ils devraient bouger ensemble. Si deux des trois pays s'entendent sur quelque chose, le troisième devrait être libre de les rejoindre lorsque cela lui convient. Cette approche a été très porteuse lors de l'élaboration de l'ALE et de l'ALENA et pourrait donner de bons résultats à l'avenir.

Une version plus détaillée de ma déclaration figure sur notre site Web. J'ai déposé un certain nombre de recommandations plutôt détaillées mais nous avons également fait état d'une vision à plus long terme dont nous parlons à l'interne depuis presque un an, soit le concept d'un «traité de l'Amérique du Nord». Ce traité serait un mécanisme grâce auquel les trois pays pourraient s'engager à l'égard d'objectifs d'ensemble mais qui leur permettrait à chacun de les réaliser à sa manière dans les 8, 10 ou 15 ans, selon le cas.

Au cours de l'année écoulée, le conseil a effectué des études, mené de vastes consultations et établi un groupe de travail avec des homologues aux États-Unis et au Mexique. Nous avons déposé un document initial lors de la réunion des leaders de l'APEC tenue à Los Cabos, au Mexique. Un deuxième document, traitant de la question de l'ALENA-plus, sortira prochainement. Nos collègues américains ont préparé le premier document, nos collègues mexicains le deuxième et notre tâche à nous est de traiter de la vision au-delà de l'ALENA.

Nous pensons que le moment est venu de passer à l'action. Nous prôtons la stratégie décrite ici en vue de favoriser la discussion et de réels progrès en vue de la réalisation de notre objectif, qui est de forger ce qui devrait selon nous être une alliance économique et de sécurité inattaquable entre nos deux pays et, dans un contexte plus vaste, englobant le Mexique.

Nous sommes en ce moment même en train de construire les fondations de l'initiative du conseil. Nous oeuvrons à l'établissement d'un ensemble de comités représentant les principaux secteurs au Canada, tous dirigés par des premiers

sectors and transportation. This, as is the tradition in our organization, will involve CEOs working directly and without substitution in our various committees. We will also consult widely with government and with all those who are interested across the country.

We realize that the decisions have to be made by government and not by the private sector but we want to be constructive. It is interesting that, on September 10, 2001, we had a meeting of our so-called "ginger group" on this issue. We Canadians were bemoaning the fact that the President of Mexico, Vicente Fox, was on his way to Washington to confer with the new Bush government, which seemed to be totally preoccupied and enamoured with the Mexicans. The next day was September 11 and the tragedy in the U.S. The relationship between the U.S. and Mexico changed quite dramatically that day. Today, it is quite a different kind of relationship.

One of the reasons it is different goes to the real heart of what I think the security challenge is. It also offers Canadians an enormous opportunity — to use security as the bedrock for building a new relationship. However, I would argue that the relationship would have to meet the national interest test in Canada, which, we would argue strongly in accordance with the five-point strategy that we have tabled, could very well meet our national goals and objectives.

The Chairman: Thank you. Mr. Keyes, please proceed.

Mr. Bob Keyes, Vice-President International, Canadian Chamber of Commerce: It is a pleasure to be here and, as you noted, I am accompanied by Alexander Lofthouse, who is one of my staff who spends too much of his time on Canada-U.S. issues. It is almost a full-time job.

On behalf of the board and the members of the Canadian Chamber of Commerce, we are happy to be here this afternoon. The Canadian Chamber is coast-to-coast organization that comprises 170,000 businesses in its family. They are big and small and they cover many sectors from coast to coast to coast. Not unexpectedly, Canada-U.S. issues have been discussed at our board and committee meetings more than just a few times.

You would not be surprised to know that there is a great diversity of views on our direction on this issue. There is no diversity of view on the importance of the relationship with the United States but there are, obviously a range of views on where we go next.

I have tabled with the committee a short paper that will have more details on some of the points that I will raise.

dirigeants, englobant les marchés de capitaux, le secteur de l'automobile, les secteurs des ressources et les transports. Conformément à la tradition de notre organisation, cela supposera que des PDG travaillent directement et sans possibilité de remplacement au sein de nos différents comités. Nous mènerons par ailleurs de vastes consultations avec le gouvernement et avec toutes les personnes intéressées, d'un bout à l'autre du pays.

Nous reconnaissons que les décisions doivent être prises par le gouvernement et non par le secteur privé, mais nous tenons à être constructifs. Il est intéressant que le 10 septembre 2001 nous ayons eu une réunion de notre groupe dit de nos «irréductibles» pour discuter de cette question. Nous autres Canadiens déplorions le fait que le président du Mexique, Vicente Fox, se rendait à Washington pour conférer avec la nouvelle administration Bush, qui semblait être totalement préoccupée et séduite par les Mexicains. Le lendemain, c'était le 11 septembre et la tragédie que l'on sait aux États-Unis. La relation entre les États-Unis et le Mexique a changé assez radicalement ce jour-là. Aujourd'hui, c'est une relation d'un genre très différent.

L'une des raisons pour lesquelles elle est différente va au coeur même de ce qu'est pour moi le défi en matière de sécurité. Cela offre également aux Canadiens une occasion formidable: celle d'utiliser la sécurité comme assise pour la construction d'une nouvelle relation. J'arguerai cependant qu'il importe que cette relation satisfasse aux critères d'intérêt national du Canada qui, conformément à la stratégie à cinq points que nous avons déposée, pourraient très bien servir nos buts et objectifs nationaux.

Le président: Merci. Monsieur Keyes, allez-y, je vous prie.

M. Bob Keyes, vice-président international, Chambre de Commerce du Canada: Je suis ravi d'être ici parmi vous et, comme vous l'avez souligné, je suis accompagné d'Alexander Lofthouse, qui fait partie de mon équipe et qui consacre trop de son temps au dossier canado-américain. C'est presque un travail à temps plein.

J'aimerais dire, au nom du conseil d'administration et des membres de la Chambre de Commerce du Canada, que nous sommes ravis d'être ici cet après-midi. La Chambre de Commerce est une organisation d'envergure nationale qui a accueilli dans sa famille 170 000 entreprises, petites et moyennes et recouvrant de nombreux secteurs d'une rive à l'autre du pays. Fait qui n'étonnera personne, le dossier canado-américain a plus d'une fois été abordé par notre conseil d'administration et lors de nos réunions de comité.

Vous ne serez pas surpris d'entendre qu'il y a une grande diversité de vues quant à l'orientation à prendre. Il n'y a cependant aucune divergence de vues sur l'importance de cette relation avec les États-Unis mais, il y a, bien sûr, toute une gamme d'opinions sur les étapes à franchir à partir de maintenant.

J'ai déposé auprès du comité un bref mémoire qui vous fournira davantage de détails sur certains des points que je vais soulever.

The Canada-U.S. relationship is one that we have often taken for granted. We are neighbours, economic partners and allies. We are comfortable with each other and we have strong links in commerce, infrastructure, power grids, highways, financial markets, distribution networks, tourism, families, military, et cetera. We also have many hands-across-the-border things that we do.

Arguably, on some matters, we have stronger north-south ties than we have east-west ties. For example, look at our power grid. You might argue that, given some of the internal trade barriers of this country, it is easier to do business north-south than it is to do business east-west. With Mexico, Canada has a deepening economic partnership through the NAFTA. Trade and investment between the two countries continues to grow. Canada and Mexico face common challenges in dealing with the U.S.

In 1988, the Free Trade Agreement, FTA, with the United States was a bold step. Completion of the North American Free Trade Agreement, NAFTA, in 1994 enhanced the relationship and brought Mexico firmly into the North American family. The next challenge is: Where to from here? Do we have a vision for an equally bold step or for dealing with an incremental approach? Do we have a firmly defined goal for the future or are we trapped in "ad hocism" and "incrementalism"?

The answers are not clear and we do not pretend to have them. However, we must have the debate over where we are heading; we must look at the full range of possibilities. Our members have clearly told this to us time and time again. At our last meeting in September, the resolutions they passed and the debate on the floor sent a clear message that we must have this discussion. We have to think by design and not leave events to default.

My remarks are basically short-term and longer-term. In the short term, to reflect on border issues for a moment, we have taken much for granted. Essentially, our border was rife with benign neglect until September 11 occurred. The pace of trade grew rapidly, our border machinery and infrastructure capacity were tested and, in some places, it was found to be quite creaky.

However, there were good plans in hand. In 1995, we had an accord on our shared border but it never really, despite the best of intentions, bore fruit. Similarly, the Canada-U.S. Partnership, CUSP, agreement, launched by Prime Minister and President Clinton was a good initiative but never got the momentum.

Then September 11 happened and the scenario changed dramatically. Security became the watchword. The business community and governments on both sides of the border had to work very hard to ensure that the proposed new security measures

La relation entre le Canada et les États-Unis est une relation que nous avons souvent tenue pour acquise. Nous sommes voisins, partenaires économiques et alliés. Nous sommes à l'aise l'un avec l'autre et nous avons de solides liens en matière de commerce, d'infrastructure, de réseaux électriques, de réseaux routiers, de marchés financiers, de réseaux de distribution, de tourisme, de familles, de forces militaires, et cetera. Nous faisons par ailleurs nombre de choses main dans la main.

L'on peut soutenir que pour certaines questions nous avons de plus solides liens nord-sud qu'est-ouest. Prenez, par exemple, notre réseau électrique. Vous pourriez arguer que, compte tenu de certaines des barrières commerciales intérieures dans ce pays, il est plus facile de faire affaires selon un axe nord-sud, qu'un axe est-ouest. Le Canada est en train de forger avec le Mexique un partenariat économique de plus en plus solide par le biais de l'ALENA. Le commerce et l'investissement entre les deux pays continuent de croître. Le Canada et le Mexique se trouvent confrontés à des défis communs dans leurs relations avec les États-Unis.

En 1988, l'ALE, l'Accord de libre-échange, avec les États-Unis, a été une démarche audacieuse. Le parachèvement de l'Accord de libre-échange nord-américain, ou ALENA, en 1994 est venu rehausser cette relation et fermement intégrer le Mexique dans la famille nord-américaine. Le défi suivant est celui-ci: où aller à partir de maintenant? Avons-nous une vision en vue d'une autre étape tout aussi audacieuse ou bien d'une approche plus progressive? Avons-nous un objectif clairement défini pour l'avenir ou bien sommes-nous pris au piège de l'«improvisation» et du «gradualisme»?

Les réponses ne sont pas claires et nous ne prétendons pas les connaître. Il nous faut cependant tenir ce débat sur ce vers quoi nous nous dirigeons. Il nous faut examiner toute la gamme des possibilités. Nos membres nous ont clairement dit cela, encore et encore. Lors de notre dernière réunion, tenue en septembre, les résolutions adoptées et le débat sur le parquet ont envoyé comme clair message qu'il nous faut avoir cette discussion. Il nous faut travailler de façon délibérée et ne pas laisser les choses au hasard.

Mes remarques porteront sur le court terme et le long terme. À court terme, m'attardant pour l'instant sur les questions frontalières, nous avons trop tenu les choses pour acquises. Jusqu'aux événements du 11 septembre, la négligence bénigne régnait à la frontière. Le rythme du commerce a cru rapidement, la capacité de notre matériel et de notre infrastructure à la frontière a été mise à l'épreuve et l'on a constaté à certains endroits que les choses grinçaient sérieusement.

Nous avons cependant en mains de bons plans. En 1995, nous avions un accord sur notre frontière partagée, mais celui-ci n'a jamais, en dépit des meilleures intentions, vraiment porté fruit. De la même façon, le Partenariat stratégique canado-américain, ou PSCA, lancé par le premier ministre et le président Clinton, était une bonne initiative mais n'a jamais vraiment pris son envol.

Puis sont survenus les événements du 11 septembre et le scénario a tout d'un coup changé de façon drastique. C'est la sécurité qui est devenue le mot d'ordre. Les milieux d'affaires et les gouvernements des deux côtés de la frontière ont dû travailler

did not throttle the economic lifeblood of the societies they were meant to protect. We have had success. The 2001 30-point Action Plan has become the catalyst for moving ahead on new ideas and approaches, including ideas that had been around for a number of years. We applaud that.

The priority now is to fully deliver on that action plan and get those measures into place and implemented as thoroughly as possible. Despite the progress, there is still a great deal to be done. This is a continually moving target.

Allied with that plan is the allocation of the infrastructure funds. The infrastructure funding that has been promised complements these initiatives. All of the good ideas, such as NEXUS and FAST, will not be successful unless the infrastructure spending is there and we increase the capacity of the border. As helpful as these current initiatives are, they are essentially decongestants. However, the medicine cannot be successful until we get to the root problem, which is that there are too few approaches to the border. In Windsor, for example, the primary access to the Ambassador Bridge and the tunnel is through downtown streets. This illustrates the problem.

We also called for pushing border security outward by shifting customs inspection activity and paperwork away from the 49th parallel and the physical internal border. For Canada, a functioning border is absolutely essential. If we want to position ourselves as a launching pad for investment into NAFTA, we have to have a border that works.

We get approached a number of times by European embassies. I am closely involved with the International Chamber of Commerce, and I interact with people from around the world. I am asked what is happening with the Canada-U.S. border. Will it stay open? Will it get clogged? There is a vital message to which we must listen.

I cannot leave this topic without saying that recent developments coming out of the United States — plans for entry-exit systems such as new administrative requirements, pre-notification — put us at risk of backsliding on some of the gains that we have made. Notwithstanding the best of intentions, current jitters and the security situation, we are on a bit of a slippery slope.

Our president was in Washington last week, as was Mr. d'Aquino, and they were told that the commitment to the 30-point plan from U.S. authorities is strong. However, in the heat of the moment when security issues come up, we could, potentially, have problems.

With the declaration of the Code Orange alert last weekend, the trucks backed up at Windsor to a two-hour wait. Today, the Windsor Tunnel is fine, but the Ambassador Bridge delay is

très fort pour veiller à ce que les nouvelles mesures de sécurité proposées n'étranglent pas le système d'alimentation vital des sociétés qu'elles étaient censées protéger. Nous avons connu certaines réussites. Le plan d'action à 30 points de 2001 est devenu le catalyseur pour l'avancement de nouvelles idées et de nouvelles approches, dont certaines faisaient l'objet de discussions depuis plusieurs années déjà. Nous applaudissons à cette initiative.

La priorité maintenant est de mener à bien ce plan d'action et de mettre en place ces mesures, pour les mettre à exécution de la façon la plus exhaustive possible. En dépit des progrès réalisés, il reste encore beaucoup à faire. La cible est sans cesse en train de se déplacer.

Conjointement à ce plan, il y a la répartition des fonds d'infrastructure. Le financement d'infrastructure promis viendra compléter ces initiatives. Toutes les bonnes idées, comme par exemple NEXUS et FAST, ne sauront aboutir à moins des dépenses d'infrastructure requises et d'une augmentation de la capacité à la frontière. Aussi utiles soient les initiatives en cours, elles sont pour la plupart des décongestionnants. La médecine ne donnera pas de résultat tant que nous ne nous attaquerons pas au problème fondamental, soit qu'il y a trop peu de couloirs d'accès à la frontière. À Windsor, par exemple, le principal accès au pont Ambassador et au tunnel passe par le centre-ville. Voilà qui illustre le problème.

Nous demandons également la décentralisation de la sécurité frontalière, ce en éloignant l'activité et la paperasserie des inspections douanières du 49^e parallèle et de la frontière interne physique. Pour le Canada, une frontière qui fonctionne est absolument essentielle. Si nous voulons nous positionner comme plate-forme de lancement pour l'investissement dans l'ALENA, il nous faut avoir une frontière qui fonctionne.

Des ambassades de pays d'Europe nous abordent de temps en temps. J'entretiens des relations étroites avec la Chambre de commerce internationale et j'ai des interactions avec des gens partout dans le monde. On me demande ce qui se passe avec la frontière canado-américaine. Va-t-elle rester ouverte? Va-t-elle devenir engorgée? C'est là un message qu'il nous faut impérativement écouter.

Je ne peux pas passer à autre chose sans dire que de récents développements du côté américain — plans en vue de systèmes d'entrée-sortie, comme par exemple les nouvelles exigences administratives, la prénotification — risquent de nous faire retourner en arrière par rapport à certains des gains que nous avons réalisés. Nonobstant les meilleures intentions possibles, les inquiétudes actuelles et la situation en matière de sécurité, nous nous trouvons sur un terrain quelque peu glissant.

Notre président était à Washington la semaine dernière, tout comme M. d'Aquino, et on leur a dit que l'engagement des autorités américaines à l'égard du plan à 30 points était solide. Cependant, dans le feu de l'action, lorsque surviennent des questions de sécurité, nous pourrions nous trouver confrontés à des problèmes.

Avec la déclaration et l'avertissement Code Orange la semaine dernière, les camions ont été refoulés à Windsor et l'attente y a été de deux heures. Aujourd'hui, tout va bien au tunnel de Windsor,

45 minutes; Blue Water is 75 minutes and there is a 60-minute delay at the crossing into Vermont. If we go to a higher level of alert, we can expect problems, and this is where crunches will come. Business has a part in this too. We are looking at ways to remind our business members that they are part of the solution and they have to take security and vigilance seriously.

I will turn to the longer-term context. How do we leverage this relationship, and where do we go? The relationship is getting deeper day by day. De facto integration is here whether many Canadians realize it or want to accept it. The reality is that we have companies with production lines with a border in the middle. They are producing products for an integrated market that, with the passage of time, becomes more homogeneous. Many of our members look at North America as a single marketplace.

How will the institutions respond? We hear of a continuum of possibilities: convergence and harmonization, customs union, common market, total economic integration, dollarization, expansion of NAFTA, a new North American governance framework, and continental political institutions. These are just a few.

These ideas are worthy of thought and discussion. However, realistically, it would be a long time before any see the light of day. They also raise substantive political and sovereignty issues. We do not expect the big picture change will happen. It is not realistic to think that it will. It will take years to negotiate.

Why do we mention them? We think that we have to start somewhere. We have to start thinking outside the box.

The Canadian business community's view is clear: No-one wants or expects the border to disappear. It defines our territory as a country. It has symbolic, political and sovereign dimensions. Moreover, North American union is not on the agenda.

Let us look at four practical things that can be done in terms of business recommendations to government that would make the process of doing business between Canada and the U.S. easier.

The first one is mutual recognition agreements. We feel that there is a need for Canada and the U.S. to examine their respective regulatory processes and standards. Companies are producing for an integrated market, why do we have parallel, overlapping, duplicate systems of approvals. It is not appropriate. For companies, this causes delays, increased cost and frustration. Regulations can be streamlined. Minister Pettigrew has talked this way. In a recent address, he talked about the work already being done in areas such as pesticides, aviation, biotechnology and pharmaceuticals.

mais l'attente au pont Ambassador est de 45 minutes; à Blue Water, elle est de 75 minutes et il faut compter 60 minutes à l'entrée dans le Vermont. Si l'on passe à un niveau d'alerte supérieur, l'on peut s'attendre à des problèmes et c'est là que le bât blesse. Les milieux d'affaires ont leur rôle à jouer eux aussi. Nous cherchons des moyens de rappeler à nos gens d'affaires membres qu'ils font partie de la solution et qu'ils doivent prendre au sérieux la sécurité et la vigilance.

Je vais maintenant passer au contexte à plus long terme. Comment influencer cette relation et quoi faire maintenant? Cette relation s'approfondit de jour en jour. L'intégration de facto est là, que nombre de Canadiens le voient ou l'acceptent ou non. La réalité est que nous avons des entreprises avec des chaînes de production traversées au milieu par une frontière. Elles fabriquent des produits pour un marché intégré qui est en train de devenir au fil du temps de plus en plus homogène. Nombre de nos membres envisagent l'Amérique du Nord comme un seul et même marché.

Comment les institutions vont-elles réagir? Nous entendons tout un continuum de possibilités: convergence et harmonisation, union douanière, marché commun, intégration économique totale, dollarisation, expansion de l'ALENA, nouveau cadre de gouvernance nord-américain et institutions politiques continentales. Voilà quelques exemples seulement.

Ces idées méritent qu'on s'y penche et qu'on en discute. Cependant, pour être réaliste, il faudra attendre longtemps avant que l'une quelconque de ces possibilités ne voie le jour. Celles-ci soulèvent par ailleurs d'importantes questions politiques et de souveraineté. Nous ne nous attendons pas à ce que s'opère un changement radical du tableau d'ensemble. Il n'est pas réaliste d'imaginer cela. Cela prendra des années à négocier.

Pourquoi mentionnons-nous ces possibilités? Nous pensons qu'il faut commencer quelque part. Il nous faut commencer à réfléchir à l'extérieur de la boîte.

L'opinion de la communauté canadienne des affaires est claire: personne ne souhaite ni n'envisage la disparition de la frontière. Cela définit notre territoire en tant que pays. La frontière a des dimensions symboliques, politiques et de souveraineté. Par ailleurs, une union nord-américaine n'est pas au programme.

Examinons quatre choses pratiques qui pourraient être faites: ce sont des choses que les gens d'affaires recommandent au gouvernement et qui faciliteraient les affaires entre le Canada et les États-Unis.

Tout d'abord, des accords de reconnaissance mutuelle. Nous pensons qu'il faudrait que le Canada et que les États-Unis examinent leurs processus et normes de réglementation respectifs. Les entreprises produisent pour un marché intégré: pourquoi donc avons-nous des systèmes d'approbation parallèles, qui se chevauchent, et en double. Cela n'est pas adapté. Pour les entreprises, cela est source de retards, de coûts accrus et de frustration. Les règlements pourraient être simplifiés. Le ministre Pettigrew en a fait état. Lors d'un récent discours, il a parlé du travail qui se fait déjà dans des domaines tels les pesticides, l'aviation, la biotechnologie et l'industrie pharmaceutique.

Last year's report of the House of Commons Standing Committee on Foreign Affairs recommended that Canada NAFTA partners implement mutual recognition schemes for existing regulations. We support this thrust and idea, and we urge the government to vigorously pursue this approach with the U.S. and, where possible, Mexico and get the business input.

Do we need regulatory systems that duplicate each other in an integrated North American market? We suggest that we do not.

This does not mean that we would automatically adopt U.S. standards. Let us look at the best model, the best way to do things. It is not a race to the bottom. It simply means that it does not make sense for two governments to collect the same information or perform the same health or safety test. As a start, it could be useful for governments of Canada and the U.S., in cooperation with the business sector, to select two or three sectors where MRAs make the most sense and move forward. It should be done without getting into a long, involved paper exercise or audit. Let us move this agenda forward.

The second idea is a customs union. It is a complicated idea, but worth examining. This is an idea that comes up frequently. The most common accepted definition of a customs union involves removal of border tariffs between the participants and agreement of common external tariff. There are many definitions of what a customs union is, depending on which economic or trades text you use. The definitions are more an art than science. Canada and the U.S. have already moved a long way down the road towards common tariffs. We have dismantled many tariffs on industrial goods. Under the NAFTA schedule, the remaining ones will be phased out soon.

The basic goal of a customs union would be to encourage goods to move freely by reducing the need for inspection at the border, leaving aside the security issues; eliminate paperwork; and, perhaps, even reduce the uncertainty and cost associated with the rules of origin. The latter is an arcane subject but vitally important to the structures.

This is not to suggest that a customs union would solve all the outstanding issues between the two countries. No single agreement or institution could hope to do so. There are many issues to be covered, including Canada's external tariffs. We have different systems than the U.S. We recognize different countries and we also have a Commonwealth system.

There are also issues to consider that have little to do with tariffs. What would happen to the United States' cherished anti-dumping laws and trade remedies? Barriers such as health inspections and safety requirements might or might not be done

Le rapport de l'an dernier du Comité permanent des affaires étrangères de la Chambre des communes a recommandé que les partenaires de l'ALENA mettent en oeuvre des régimes de reconnaissance mutuelle pour les règlements existants. Nous appuyons cette vision et cette idée et encourageons le gouvernement à poursuivre vigoureusement cette approche avec les États-Unis et, là où cela est possible, avec le Mexique, et qu'il obtienne l'adhésion des milieux d'affaires.

Avons-nous besoin de systèmes de réglementation qui se reproduisent les uns les autres à l'intérieur d'un marché nord-américain intégré? Nous pensons que non.

Cela ne signifie pas que nous adopterions automatiquement les normes américaines. Voyons plutôt quel est le meilleur modèle, la meilleure façon de faire les choses. Ce n'est pas une course au nivellement par le bas. Cela signifie tout simplement qu'il n'est pas logique pour deux gouvernements de recueillir les mêmes données ou d'exécuter le même test sanitaire ou sécuritaire. Comme point de départ, il serait peut-être utile pour les gouvernements canadien et américain, en collaboration avec les milieux d'affaires, de choisir deux ou trois secteurs dans lesquels des Accords de reconnaissance mutuelle ou ARM seraient le plus logique et laisser venir. Cela devrait être fait sans tout un exercice ardu et compliqué sur papier. Que l'on progresse avec ce dossier.

La deuxième idée est celle d'une union douanière. C'est une idée complexe mais qui vaut la peine d'être examinée. C'est une idée qui revient souvent. La définition la plus courante d'union douanière suppose la suppression des tarifs frontaliers entre participants et l'adoption d'un tarif extérieur commun. Il existe de nombreuses définitions de ce qu'est une union douanière, selon les textes commerciaux et économiques que vous utilisez. Ces définitions relèvent davantage d'un art que d'une science. Le Canada et les États-Unis ont fait beaucoup de chemin ensemble vers l'adoption de tarifs communs. Nous avons enlevé les tarifs applicables à de nombreux biens industriels. Selon l'échéancier de l'ALENA, les tarifs restants devraient bientôt disparaître.

L'objet fondamental d'une union douanière est de favoriser le libre mouvement des marchandises en réduisant la nécessité de mener des inspections à la frontière, exception faite des inspections requises pour des raisons de sécurité, en éliminant la paperasserie, et peut-être même en réduisant l'incertitude et les coûts liés aux règles d'origine. Ces dernières sont mystérieuses, mais elles sont d'une importance vitale pour les structures.

Je ne veux pas dire par là qu'une union douanière réglerait tous les problèmes non encore réglés entre les deux pays. Aucune entente ni institution ne pourrait à elle seule faire cela. De nombreuses questions devront être couvertes, dont les tarifs extérieurs du Canada. Nous avons des systèmes différents de ceux des Américains. Nous reconnaissons différents pays et avons également le système du Commonwealth.

Il y a par ailleurs d'autres questions qu'il importe d'examiner et qui n'ont rien à voir avec les tarifs. Qu'advierait-il des lois antidumping et des recours commerciaux tant chéris par les Américains? Des barrières telles inspections sanitaires et exigences

under a customs union. Restrictions on the movement of people would remain. How would we act at international trade discussions such as the WTO and the FTA?

There are many angles and issues around this notion of a customs union. Let us talk it out as a step to looking toward where we go. It is not something to be considered lightly, but neither do we think that it should be simply tossed aside without consideration. There is no consensus in the business community on this, but people say, "Let us look at it and see what it holds."

The third idea is sectoral agreements or sector tariffs. Could this be a first step? It is worth noting that the European Union began its process of integration with a few institutions in specific sectors: the European coal and steel community and the atomic energy agency. The European process has been different, but in looking at the North American context, one suggested candidate has been steel — a market which is highly integrated, companies with plants on both sides of the border, and materials that are shipped back and forth. However, the trade institutions that apply in terms of dispute do not fit the integrated market, and in resorting continually to the plethora of antidumping and countervail actions that we have seen in the CITT and the international trade commission, huge amounts of time and money and aggravation are being put into this. Why not look at the idea of a sectoral tariff agreement? Why not look at steel as one example?

The fourth is trade remedies. One of the key elements and shortcomings, unfortunately, of FTA and NAFTA is that each of the partner countries retained the right to fully apply their respective trade remedy mechanisms in addition to the dispute settlement mechanisms put into the agreement. Of course, the private sector is able to take full advantage of these.

Trying to make further progress on these mechanisms is a key part of unfinished NAFTA business, and not an easy one to move forward. It is on the agenda in the FTA and WTO. There was resistance within Congress. This was a very contentious issue whenever the trade promotion authority was accepted. It is a very complex issue. On a multilateral scale, will we really be able to take serious progress on that?

It is interesting to note that the DFAIT committee contemplated the creation of bodies that would start to build the foundation of permanent NAFTA bodies. These are ideas that should be considered and studied in detail. They talked about, under Recommendation 19, a North American antidumping and countervailing mechanism under NAFTA 1907. They talked about a permanent court on trade and investment disputes. These ideas will not bear fruit immediately. They are long-term ideas that take a good deal of time to develop

sécuritaires pourraient ou ne pourraient pas être maintenues dans le cadre d'une union douanière. Les restrictions quant aux mouvements de personnes demeureraient. Comment agirions-nous lors de discussions commerciales internationales comme par exemple à l'OMC ou à la table de l'ALE?

Il y a de nombreux angles et de nombreuses questions entourant cette notion d'union douanière. Voyons-y une étape dans notre recherche de là où nous voulons aller. Ce n'est pas une chose à prendre à la légère, mais il ne nous faut pas non plus rejeter simplement l'idée sans y réfléchir. Il n'y a au sein des milieux d'affaires aucun consensus en la matière, mais les gens disent «Examinons cela et voyons ce que cela pourrait offrir».

La troisième idée est celle d'accords sectoriels ou de tarifs sectoriels. Cela pourrait-il servir de première étape? Il vaut la peine de souligner que l'Union européenne a entrepris son processus d'intégration avec certaines institutions dans des secteurs bien particuliers: la Communauté européenne du charbon et de l'acier et l'Agence de l'énergie atomique. Le processus européen a été différent, mais dans le contexte nord-américain, un candidat qui a été suggéré est l'acier — il s'agit d'un marché qui est très intégré, les entreprises ont des usines des deux côtés de la frontière et les matériaux traversent la frontière dans les deux sens. Les institutions commerciales qui interviennent en matière de règlement des différends ne cadrent cependant pas avec l'idée d'un marché intégré, et le recours constant à la pléthore de mesures antidumping et de droits compensateurs que nous avons constaté dans le cas du TCCE et de la Commission du commerce international, représente énormément de temps, d'argent et d'aggravation. Pourquoi ne pas se pencher sur l'idée d'un accord de tarifs sectoriels? Pourquoi ne pas envisager l'acier comme exemple?

La quatrième question est celle des recours commerciaux. Malheureusement, l'un des aspects clés, et c'est également l'une des grandes lacunes, de l'ALÉ et de l'ALENA est que chacun des pays partenaires a conservé son droit d'appliquer pleinement ses mécanismes de recours commercial respectifs en plus des mécanismes de règlement des différends inscrits dans l'entente. Bien sûr, le secteur privé peut en profiter pleinement.

Essayer de réaliser davantage de progrès à l'égard de ces mécanismes est un aspect essentiel du travail non encore terminé de l'ALENA, et ce n'est pas un dossier facile. Cela figure à l'ordre du jour de la table de l'ALÉ et de l'OMC. Il y a eu de la résistance au sein du Congrès. C'était une question très litigieuse lors de l'acceptation de l'autorité en matière de promotion du commerce. Il s'agit d'une question très complexe. À l'échelle multilatérale, pourrions-nous vraiment progresser sérieusement là-dessus?

Il est intéressant de noter que le comité du MAECI a envisagé la création d'organes devant commencer à bâtir les fondations d'organes permanents de l'ALENA. Ce sont des idées qui devraient être examinées et étudiées dans le détail. À la Recommandation 19, on a parlé d'un mécanisme antidumping et de droits compensateurs nord-américain en vertu de l'ALENA 1907. On a parlé d'un tribunal permanent qui serait chargé de trancher les différends en matière de commerce et d'investissement. Ces idées ne porteront pas fruit

and they need the right consensus and political and economic climate. The point is, though, that integration is coming and institutions have to respond.

Canada has to be a full and active partner in the bilateral relationship. If we do not want to be led, we have to lead. We have to be aggressive and seize the agenda, much as we did in the design of the 30-point plan with the United States following September 11. Canada carried that agenda and, against a very slippery slope and strong odds, took a lot of these ideas to the United States, and they gained currency.

The business community is not waiting to move ahead. It has seized the opportunities under the NAFTA and FTA, and the trade investment statistics bear witness to this. In de facto terms, our companies are voting with their trade and investment dollars. Canada cannot afford continental drift; this relationship is too important for that to happen. We must think proactively, creatively and carefully, notwithstanding the frustration and angst that comes our way on various fronts.

There is not a strategic approach to these questions. There is not a broad or bold vision to the context in which integration is happening. We have no single government department or policy or plan managing this integration. It is just happening.

We are looking for a hands-on approach. We are looking for a careful study of outside-the-box ideas. Let us define our priorities, needs, interests and goals, and let us do it on our terms and with our needs in mind.

I look forward to the results of the committee's discussions and your questions.

The Chairman: Thank you.

Senator Grafstein: I want to start with a simple proposition or an observation. Watching Canada-U.S. from the days of Senator Carney's distinguished occupation of the important trade post, I have noticed that without energy from the business sector, we cannot move forward on any trade front. We need not only political leadership; we also need parallel political energy from large and small business. I say that because as a Manchester liberal and in studying Manchester liberalism, I know that you cannot be a free trader unless the local community is pushing you. Your participation here is vital to all the questions we have with respect to how we deal with this complex relationship, both NAFTA and post-NAFTA. I want to start with the post-NAFTA question and then come back to NAFTA.

immédiatement. Il s'agit d'idées à long terme qui demandent beaucoup de temps à élaborer et qui doivent bénéficier du bon consensus et s'inscrire dans le bon climat politique et économique. L'important, cependant, est que l'intégration s'en vient et que les institutions devront y réagir.

Le Canada doit être un partenaire à part entière et actif dans la relation bilatérale. Si nous ne voulons pas être menés, alors nous devons mener. Il nous faut être agressifs et nous emparer du programme, un peu comme nous l'avons fait lors de l'élaboration du plan à 30 points avec les États-Unis suite aux événements du 11 septembre. Le Canada a porté ce programme et, en dépit d'un terrain très glissant et du fait que nous luttons contre des forces supérieures, il a soumis nombre de ces idées aux États-Unis et celles-ci ont été endossées.

Le monde des affaires n'attend pas pour avancer. Il a saisi les occasions qui s'offraient à lui en vertu de l'ALENA et de l'ALE, comme en témoignent les statistiques sur le commerce de l'investissement. Dans les faits, nos entreprises approuvent ou contestent l'utilisation qu'elles font de leurs dollars d'investissement et de commerce. Le Canada ne peut pas se permettre une dérive continentale; cette relation est trop importante pour que l'on laisse cela se produire. Il nous faut être proactifs, créatifs et prudents dans notre façon d'envisager les choses, nonobstant la frustration et l'angoisse qui nous viennent sur différents fronts.

Il n'existe pas face à ces questions d'approche stratégique. Il n'y a pas de vision large ou audacieuse quant au contexte dans lequel s'opère cette intégration. Nous n'avons pas un seul ministère gouvernemental ni un seul programme ou plan qui gère cette intégration. Celle-ci se fait, tout simplement.

Nous sommes à la recherche d'une approche pratique directe. Nous sommes à la recherche d'une étude attentive d'idées à l'extérieur de la boîte. Définissons nos priorités, besoins, intérêts et objectifs et agissons selon nos conditions et en tenant compte de nos besoins.

J'envisage avec plaisir les résultats des discussions du comité et vos questions.

Le président: Merci.

Le sénateur Grafstein: J'aimerais commencer par une simple proposition ou observation. Ayant suivi le dossier Canada-États-Unis depuis l'époque où le sénateur Carney occupait avec distinction cet important poste pour le commerce, j'ai constaté que sans énergie de la part du monde des affaires, nous ne pouvons avancer sur aucun front commercial. Nous n'avons pas seulement besoin de leadership politique; il nous faut également une énergie politique parallèle venant de la petite et moyenne entreprise. Je dis cela parce qu'en tant que libéral de Manchester et ayant étudié le libéralisme de Manchester, je sais que l'on ne peut pas être libre-échangiste à moins que la communauté locale ne soit derrière vous en train de pousser. Votre participation ici est essentielle s'agissant de toutes les questions auxquelles nous sommes confrontés dans le contexte de cette relation complexe, tant avec l'ALENA que dans l'ère post-ALENA. J'aimerais commencer avec la question du post-ALENA, pour ensuite revenir à l'ALENA.

Post-NAFTA, looking forward together, Canada, U.S., Mexico, we look at how we expand our marketplaces and the obvious targets are Europe, Mercosur, Japan, China and Asia — markets where we can ship value-added goods.

Yesterday we received some startling evidence from a witness. In his brief, he said that Canada's initiation on all those fronts is really being marginalized. Mexico is moving forward with a free trade agreement with Japan. We are nowhere to be seen. I do not know where the United States is, but they are not far behind. Mexico is moving forward with a free trade agreement with the EU. We are certainly nowhere there. There is an iron curtain between Canada and the EU. Mexico is moving forward smartly with the Mercosur, and we all know the reluctance, particularly on the part of Brazil, to engage with Canada in terms of a free trade agreement. Where do you see us going, and how do we energize ourselves on the NAFTA plus? Where next, for those markets?

Mr. d'Aquino: Senator Grafstein, I think you put your finger on something extremely important, something that personally has greatly concerned me for a long time. We all know around this room that the countries can only achieve breakthroughs, whether politically or economically, if they are really prepared to "think outside the box" and to be somewhat contrary. It is true that our initiative on "free trade one" — if I may call it that — was not only a novel and important innovation, but at the time, those negotiations were launched, the era of multiple free trade agreements was only nascent. If one looks at the work we did between Canada and United States, it set the framework for what we now take for granted.

The second thing we know from what was a very bold and highly controversial exercise is that it does require courage at the top, vision, and a real determination to push. It also needs the support of the economic community and, more broadly, of the public.

What the Mexicans have been able to do in the last 10 years has been truly stunning. This was a country that, 12 or 15 years ago, was one of the most inward-looking, a country that was cartelized, a country that had an historic enmity with the United States, a country run by a small number of elites. They not only have been able to do remarkable things in North America, but as you pointed out, Senator Grafstein, they have reached out to the world. How have they done this? They did it by having a political leadership that asked, "How are we going to make our mark? We are not just going to make our mark by having done the deal with the countries to the north, where we hope to become the hub for the hemisphere, but we have to reach out more boldly to Europe and Japan." They had a combination of a very clear vision, strong leadership at the top and a business community that was committed and prepared to do the legwork. For example, my good friend Juan Gallardo made something like 26 visits to Europe as the unofficial point man on behalf of the Mexican business community, banging on the doors. I remember

Post-ALENA, tournés ensemble vers l'avenir, le Canada, les États-Unis et le Mexique, il nous faut voir comment élargir nos marchés et les cibles évidentes sont l'Europe, le Mercosur, le Japon, la Chine et l'Asie — marchés auxquels nous pouvons livrer des produits à valeur ajoutée.

Hier, nous avons entendu des propos étonnants de la bouche d'un témoin. Dans son mémoire, il a dit que l'initiation du Canada sur tous ces fronts est en train d'être marginalisée. Le Mexique va de l'avant avec un accord de libre-échange avec le Japon. Nous ne sommes pas du tout sur les rangs. J'ignore où sont les États-Unis, mais ils ne sont pas loin derrière. Le Mexique va de l'avant avec un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Nous ne sommes pas sur les rangs dans ce cas-là non plus. Il y a un rideau de fer entre le Canada et l'Union européenne. Le Mexique avance bien avec le Mercosur et nous connaissons tous l'hésitation, surtout de la part du Brésil, à l'égard d'un engagement envers le Canada en vue d'un accord de libre-échange. Où nous voyez-vous aller et comment nous exciter pour l'ALENA-plus? Que faut-il faire maintenant en ce qui concerne ces marchés?

M. d'Aquino: Sénateur Grafstein, je pense que vous avez mis le doigt sur une chose extrêmement importante et qui me préoccupe personnellement depuis longtemps. Nous tous dans cette salle savons qu'un pays ne peut faire de percées, sur les plans politique ou économique, que s'il est prêt à «penser en dehors de la boîte» et à être quelque peu entêté. Il est vrai que non seulement notre initiative «libre-échange un» — si je peux m'exprimer ainsi — était une innovation originale et importante, mais à l'époque où ces négociations ont été lancées, l'ère des accords de libre-échange multiples ne faisait que débiter. Si l'on examine le travail fait ensemble par le Canada et les États-Unis, l'on constate que c'est lui qui a établi le cadre pour ce que nous tenons maintenant pour acquis.

La deuxième chose que nous a apprise cet exercice très audacieux et fort controversé est qu'il faut du courage pour arriver en haut ainsi qu'une vision et une véritable détermination pour continuer de pousser. Il faut également l'appui de la communauté économique et, de façon plus générale, du public.

Ce que les Mexicains ont réussi à faire au cours des dix dernières années a été réellement étonnant. Il s'agit d'un pays qui, il y a 12 ou 15 ans, était l'un des plus autocentrés, un pays qui était cartellisé, un pays qui avait une inimitié historique contre les États-Unis, un pays dirigé par un petit nombre d'élites. Il a non seulement réussi à faire des choses remarquables en Amérique du Nord, mais, comme vous l'avez souligné, sénateur Grafstein, il a tendu la main au reste du monde. Comment a-t-il fait cela? Il l'a fait en ayant un leadership politique qui demandait ceci: «Comment allons-nous nous imposer? Nous n'allons pas nous imposer en nous contentant de négocier une entente avec les pays au nord de nous, espérant devenir la plaque tournante pour l'hémisphère; il nous faut tendre la main plus fermement vers l'Europe et le Japon». Le pays avait une combinaison de vision très claire, de solide leadership en haut et d'une communauté des affaires engagée et prête à abattre le travail. Par exemple, mon bon ami Juan Gallardo a fait environ 26 visites en Europe en sa qualité de joueur d'avant-front officieux pour le compte des gens

asking Pascal Lamy, "Why Mexico and not us?" He said that it is because the Mexicans wanted it so badly. When we had a similar conversation with the chairman of Toyota, with whom we have been working closely, he said because the Mexicans have been here so often and they want it so badly.

I come back and underscore what the senator has said. If we want this, we have to be clear; but I should say I am encouraged now. Why? It is because we have had reports coming out of Parliament that make it clear that we are prepared to think boldly. I think we have a much higher degree of consensus in the country than Canadians can make it than was the case in the early 1980s. The level of support for NAFTA is the highest here among the three countries. I think a combination of public support — support coming from good work that has been done by people in these chambers — and support by the business community can really make things happen.

The Chairman: We have Mr. Keyes waiting patiently.

Mr. Keyes: In answer to your question, senator, I agree with much of what Mr. d'Aquino had to say, especially on Mexico's drive to reach out and do things. They have beaten us to the punch on things and full marks to them for what they have done.

In terms of the Canadian context, where are we putting our apples? Are we putting them into regional agreements or are we putting them into the WTO? I had a conversation with David Crane the other night from *The Toronto Star*. I do not know if you saw his article last week. He went after us for not paying attention to WTO issues and said how important it was. I agreed that it was important. I did not agree with him when he implied that we were ignoring it, because we are not.

Where do we put our priorities? Are we in WTO or in the regional agreements? You might even say: Where are Canada's trade priorities? What have we been negotiating recently? CA4, Costa Rica, now we are in the Dominican Republic, we are looking at an Andean pact; these are small markets. They are niche markets that are important to some companies, but this is not where you get an awful lot of leverage. When we ask our trade officials where their priority is, it becomes clear we have a scattered priority. I think we are doing some of these trade agreements for political reasons rather than trade reasons.

The Chairman: Thank you, Mr. Keyes. I think you have made your point very well.

Senator Carney: I wanted to concur with Senator Grafstein's comment about the industry input. It was my predecessor, James Kelleher, who organized the SAGITs, which was the largest consultative process ever set up to get opinion across all sectors of society.

d'affaires mexicains, allant frapper aux portes. Je me souviens d'avoir demandé à Pascal Lamy, «Pourquoi le Mexique et pas nous?». Il a répondu que c'est parce que les Mexicains le voulaient tellement. Lors d'une conversation semblable que nous avons eue avec le président de Toyota, avec qui nous travaillons très étroitement, il a dit que c'était parce que les Mexicains sont allés si souvent chez eux et qu'ils en veulent tellement.

J'aimerais revenir sur ce qu'a dit le sénateur. Si nous voulons cela, il nous faut être clairs; mais je dois dire que je suis maintenant encouragé. Pourquoi? Parce que nous avons eu des rapports sortis du Parlement qui établissent clairement que nous sommes prêts à réfléchir courageusement. Je pense que nous avons dans ce pays une bien plus grande conviction qu'au début des années 80 que les Canadiens peuvent réussir le pari. Le niveau d'appui en faveur de l'ALENA est chez nous le plus élevé parmi les trois pays. Je pense qu'une combinaison de soutien public — soutien en provenance du bon travail fait par les gens dans ces chambres — et de soutien par le monde des affaires peut vraiment faire aboutir les choses.

Le président: M. Keyes est en train d'attendre patiemment.

M. Keyes: En réponse à votre question, sénateur, je suis d'accord avec M. d'Aquino pour beaucoup de ce qu'il a dit, surtout en ce qui concerne le dynamisme avec lequel le Mexique a tendu la main et a entrepris des choses. Il nous a battus au démarrage pour certaines choses et je lui tire mon chapeau pour ce qu'il a fait.

Pour ce qui est du contexte canadien, où mettons-nous nos oeufs? Les mettons-nous dans des ententes régionales ou bien dans l'OMC? J'ai eu l'autre soir une conversation avec David Crane, du *Toronto Star*. Je ne sais pas si vous avez vu son article cette semaine. Il nous a reproché de ne pas prêter attention aux dossiers de l'OMC, soulignant à quel point cela est important. Je conviens avec lui que cela est important. Je ne partage cependant pas son point de vue lorsqu'il laisse entendre que nous ignorons ces questions, car ce n'est pas le cas.

Sur quoi mettons-nous la priorité? L'OMC ou les ententes régionales? Vous pourriez même demander: Où sont les priorités commerciales du Canada? Qu'avons-nous négocié récemment? Le CA4, le Costa Rica, nous sommes maintenant en République dominicaine et nous envisageons un pacte andin; ce sont là de petits marchés. Ce sont des créneaux qui vont être importants pour certaines entreprises, mais ce n'est pas là que nous allons obtenir un gros effet multiplicateur. Lorsque nous demandons à nos agents de commerce quelle est leur priorité, il ressort clairement que nous avons des priorités éclatées. Je pense que nous adhérons à certaines de ces ententes commerciales pour des raisons politiques et non pas commerciales.

Le président: Merci, monsieur Keyes. Je pense que vous avez été très bien compris.

Le sénateur Carney: J'adhère au commentaire du sénateur Grafstein au sujet de la participation de l'industrie. C'est mon prédécesseur, James Kelleher, qui avait organisé les GCSCF, le plus vaste processus de consultation jamais lancé pour sonder l'opinion dans tous les secteurs de la société.

I forget what SAGIT stands for; it has become a word in itself.

Mr. Keyes: Sector Advisory Group on International Trade.

Senator Carney: Thank you. There were many of them, both large and small companies, and we could not have done the FTA negotiations without them.

I have two questions that I would like to direct to both witnesses.

In your paper, Mr. Keyes, you have put your finger on the two problems that have not been resolved. There are many constructive points that have been made by both of you in dealing with Canada-U.S. relations. However, until we get better migration policies in labour, and until we resolve the countervail anti-dumping trade remedies and their use against our industries, there is no point in doing much more in this area. These are industry-driven barriers. Countervail and anti-dumping are brought by industry, not by governments, in the final analysis.

What would motivate the Americans — your counterparts — to follow your ambitious plan?

Mr. Keyes: On the immigration and labour points, North American companies are moving people back and forth. It has to be demonstrated that it is in their interest to make this work. We have a lot of unfinished business even under Chapter 16. Some of the barriers are still there. We have government departments in the way and businesses on both sides, but the immigration authorities are resistant to change. There are many issues around this and we fully understand that.

With regard to the countervail and anti-dumping issues, we have an increasingly integrated market on both sides of the border — we are the largest trading partner for 38 of the 50 states. Surely, there has to be self-interest in the United States, as this market grows, to look at things in a different way. These trade remedies are held near and dear to American hearts. I think you have rightly pointed out, senator, this will be a very tough nut to crack. It will be interesting to see how it goes in the FTA and the WTO — if enough pressure will be brought to bear on a very broad basis to see some change.

Mr. d'Aquino: Senator Carney, at a meeting with our CEO counterparts in June of last year, when we more or less warned our American counterparts that we were coming, we said: "This relationship is a lot bigger than softwood lumber. It is a lot bigger than wheat. It is a relationship based, first and foremost, on security concerns." We put everything we talked about in the context of security and we talked about a grand strategy. As we walked through the various steps and talked about inter-operability, defence of the continent, a resource pact, energy supplies, food security, labour mobility, trade and

J'oublie le sens des lettres du sigle GSCSF; cela est devenu en quelque sorte un mot en soi.

M. Keyes: Groupes de consultation sectoriels sur le commerce extérieur.

Le sénateur Carney: Merci. Il y en a beaucoup, avec des entreprises petites et grandes, et nous n'aurions pas pu mener les négociations en vue de l'ALÉ sans elles.

J'ai deux questions que j'aimerais adresser aux deux témoins.

Monsieur Keyes, dans votre mémoire vous mettez le doigt sur les deux problèmes qui n'ont pas été résolus. Vous avez tous les deux fait de nombreuses remarques constructives quant aux relations canado-américaines. Cependant, tant et aussi longtemps que nous n'aurons pas de meilleures politiques de migration en matière de main-d'oeuvre et tant que nous n'aurons pas réglé les questions des recours commerciaux antidumping et des droits compensateurs qui sont utilisés contre nos industries, il ne sert à rien de faire plus dans ce domaine. Ce sont là des barrières issues de l'industrie. Les mesures antidumping et l'imposition de droits compensateurs sont le fait de l'industrie, et non pas des gouvernements, en dernière analyse.

Qu'est-ce qui motiverait les Américains — vos homologues — à suivre votre plan ambitieux?

M. Keyes: Pour ce qui est des points relatifs à l'immigration et à la main-d'oeuvre, les entreprises nord-américaines déplacent des gens de part et d'autre. Il a été prouvé qu'il est dans leur intérêt de faire fonctionner cela. Il nous reste encore beaucoup de questions en suspens, même sous le chapitre 16. Certaines des barrières sont toujours là. Il y a des ministères qui bloquent le passage et des entreprises de part et d'autre, mais les autorités en matière d'immigration résistent au changement. Il y a de nombreux aspects à la question et nous comprenons pleinement cela.

Pour ce qui est des questions d'antidumping et de droits compensateurs, nous avons un marché de plus en plus intégré des deux côtés de la frontière — nous sommes le plus important partenaire commercial de 38 des 50 États américains. Assurément, les États-Unis ont tout intérêt, au fur et à mesure que ce marché prend de l'ampleur, à envisager les choses de manière différente. Les Américains tiennent beaucoup à ces recours commerciaux. Je pense que vous avez souligné à très juste titre, sénateur, que cela va être un dur combat. Il sera intéressant de voir comment les choses tournent avec l'ALÉ et l'OMC — si des pressions suffisantes seront exercées sur une base suffisamment large pour que l'on voie des changements.

M. d'Aquino: Sénateur Carney, lors d'une rencontre avec nos homologues en juin de cette année, lorsque nous avons plus ou moins averti les PDG américains de notre venue, nous avons dit: «Cette relation englobe beaucoup plus que le bois d'oeuvre. C'est beaucoup plus que le blé. C'est une relation qui est d'abord et avant tout axée sur des préoccupations en matière de sécurité». Nous avons inséré tout ce dont nous avons parlé dans le contexte de la sécurité et avons discuté d'une vaste stratégie. Au fur et à mesure de notre examen des différentes étapes et de la discussion au sujet de l'interopérabilité, de la défense du continent, d'un

investment, I asked them, "Where, in such a vision, is there room for trade remedies? Gentlemen and ladies, we believe that trade remedies — and these were my exact words — have to be consigned to the wastebaskets of history. There is no room for them."

So long as we try to negotiate softwood lumber and wheat, we will not get anywhere. The only thing that will be able to capture their attention is something that is so big, so all-encompassing, that these other things will gradually dwindle away. The price of a deal would have to be what we all sought 15 years ago, the elimination of trade remedies. There is no reason for trade remedies in our relationship.

Senator Carney: You do not have to persuade me. I am asking you what the Americans are doing because it is the smaller producers who are not at your table who are bringing these trade remedies and using these things against them.

I think you have made your point.

The Chairman: Senator Carney, would you like to continue with your second question in the interests of time? I do not mean to pressure you.

Senator Carney: In the interests of time, we could all leave and that would solve your problem. However, it would not be of much use for Senator Grafstein.

My second question is the issue about the joint commissions because you do not deal with the issue of accountability. You are suggesting that the management of our relations between the U.S. and Canada would be increasingly turned over to joint commissions. There have been successful joint commissions set up on controversial issues.

I would like to know whom you envisage as the membership of these joint commissions. Are they political or business appointments? Where would the accountability lie? As a former colleague in DFAIT, I think that our foreign affairs people do a very good job. I do not know if there is anyone here from the Department of Foreign Affairs and International Trade, but you are suggesting that, in effect, these independent commissions would replace much of their mandate. I would like to know what you envisage their membership will be and where the accountability would lie, for Canadians, particularly in area of joint jurisdictions of the provinces and the federal government. That is a comprehensive question and you cannot respond to it in three minutes allotted by the chair but I would like you to try it.

Mr. d'Aquino: Senator Carney, you have put your finger on a critical set of issues that relate to the joint commissions.

pacte en matière de ressources, de l'approvisionnement énergétique, de la sécurité alimentaire, de la mobilité des travailleurs, du commerce et de l'investissement, je leur ai demandé ceci: «Où, à l'intérieur d'une telle vision, y a-t-il de la place pour des recours commerciaux? Mesdames et messieurs, nous croyons que les recours commerciaux — et ce sont les mots exacts que j'ai employés — doivent être relégués aux corbeilles de l'histoire. Il n'y a pas de place pour eux».

Tant et aussi longtemps, donc, que nous essayons de mener des négociations sur le bois d'oeuvre et le blé, nous n'aboutirons nulle part. La seule chose qui puisse capter leur attention serait une chose si énorme, si prédominante, que toutes ces autres choses finiraient par disparaître. Il faudrait que le prix de l'entente soit ce que nous avons tous cherché à obtenir il y a 15 ans, c'est-à-dire l'élimination des recours commerciaux. Dans le cadre de notre relation, les recours commerciaux n'ont aucune raison d'être.

Le sénateur Carney: Vous n'avez pas à me convaincre. Je vous demande ce que font les Américains, car ce sont les petits producteurs qui ne sont pas à votre table qui infligent ces recours commerciaux.

Je pense qu'on vous a bien compris.

Le président: Sénateur Carney, aimeriez-vous, vu l'heure, poursuivre avec votre deuxième question? Mais je n'entends aucunement par là exercer de pression sur vous.

Le sénateur Carney: Étant donné l'heure, nous pourrions tous partir et cela réglerait votre problème. Cependant, cela ne serait pas très utile au sénateur Grafstein.

Ma deuxième question porte sur les commissions mixtes, car vous n'avez pas traité de l'aspect imputabilité. Vous proposez que la gestion de nos relations canado-américaines soit de plus en plus cédée à des commissions mixtes. Il y a des commissions mixtes qui ont été créées en vue de traiter de dossiers très controversés et qui ont bien réussi.

J'aimerais savoir ce que vous envisageriez s'agissant de la composition de ces commissions mixtes. S'agirait-il de nominations politiques ou commerciales? Où se situerait la reddition de comptes? En tant qu'ancienne collègue au MAECI, je pense que nos gens aux Affaires étrangères font un très bon travail. J'ignore s'il y a ici des gens du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, mais vous suggérez en définitive que ces commissions indépendantes viennent remplacer une grosse partie de leur mandat. J'aimerais savoir ce que vous entrevoyez pour ce qui est de leur composition et de la reddition de comptes à l'égard des Canadiens, en ce qui concerne tout particulièrement les questions de responsabilités partagées entre les provinces et le gouvernement fédéral. Il s'agit là d'une question assez vaste, et vous ne pourrez pas y répondre dans les trois minutes allouées par le président, mais j'aimerais néanmoins que vous tentiez une réponse.

M. d'Aquino: Sénateur Carney, vous avez mis le doigt sur un ensemble de questions critiques relativement aux commissions mixtes.

First, our proposal that we examine the potential of commissions is not the end of the game but it is the beginning of the game. We looked to joint commissions because there is one commission — the International Joint Commission, which has been in operation for close to one century. It has been bought into and has been quite effective on both sides of the border. You may think that that applies to only a limited area.

Our strategy is to build on things that the Americans have seen to work. Thus, while Article 10 of the act grants a broader potential jurisdiction to the International Joint Commission, the issue of accountability is still important. We are not suggesting that the experts supplant the ability of Parliament or the Congress but we are saying that much of the detailed work could be done by panels of experts, if you want to call it that. They, in turn, would be responsible to the political authority. This is not a case of saying, “we delegate authority to you and you will run the relationship.”

Obviously, the joint commission is only one possible way of doing this but leaving it entirely to Parliament and to Congress, or to committees thereof, is not the way to run a relationship of such great complexity. The issue of accountability is of enormous importance and we are looking at that right now. Over the course of the next six to 12 months, we will work on the institutional side, and we will be delighted to come back to share our ideas with you.

Senator Carney: Those are two of the most important barriers to implementation of some of the interesting ideas of our witnesses.

Mr. Keyes: The accountability issue, obviously from your perspective and as a senator and former minister, would be a clear one. We are talking in terms of permanent bodies dispute settlement tribunals that are given powers with experts on either side. Clearly, at end of the day, they are responsible to the political authorities. We have binding panels, for example, in chapter 11 disputes under the NAFTA are done under an arbitration kind of system. It is to bring those kinds of people together in a permanent secretariat that would take much of this on. They would develop jurisprudence and a track record in dealing with these issues. Surely, there could be the appropriate accountability mechanisms put into place. It is a good issue.

Senator Setlakwe: Mr. d'Aquino and Mr. Keyes, I was not quite satisfied with your answer to Senator Grafstein's question in respect to our position concerning Mexico and its ability to negotiate free trade agreements with Europe, as they have done already. They are currently negotiating with Japan and the Americans are doing the same. I am not so sure that we have not done our level best. It is just that the Europeans take us as the tail of the dog and they do not consider us to be a serious factor?

Premièrement, notre proposition voulant que l'on examine la possibilité de la création de commissions ne serait pas l'aboutissement du jeu, mais bien son coup d'envoi. Si nous nous sommes penchés sur l'idée de commissions mixtes, c'est qu'il y en a une — la Commission mixte internationale — qui existe depuis près d'un siècle. Elle fonctionne et a été très efficace de part et d'autre de la frontière. Vous pourriez penser que cela ne vaut que pour un secteur très limité.

Notre stratégie est de bâtir à partir de choses que les Américains ont vu fonctionner. C'est ainsi que, bien que l'article 10 de la loi accorde une compétence potentiellement plus vaste à la Commission mixte internationale, la question de reddition de comptes demeure importante. Nous ne proposons pas que des experts viennent supplanter le Parlement ou le Congrès, mais nous disons qu'une grosse partie du travail détaillé pourrait être faite par des panels d'experts, si je peux les appeler ainsi. Ces panels auraient à leur tour à rendre des comptes au pouvoir politique. Il ne serait pas question de dire «On vous délègue les pouvoirs et c'est vous qui gérez la relation».

Bien évidemment, les commissions mixtes ne sont pas la seule possibilité, mais laisser cela entièrement aux mains du Parlement et du Congrès, ou de leurs comités, n'est pas la façon de gérer une relation aussi complexe que celle que l'on connaît. La question de la reddition de comptes est extrêmement importante et nous sommes en train de nous y pencher. Au cours de six à 12 prochains mois, nous allons nous attaquer au côté institutionnel, et nous serions ravis de pouvoir revenir partager nos idées avec vous.

Le sénateur Carney: Ce sont là deux des plus importantes barrières à la mise en oeuvre de certaines des idées intéressantes de nos témoins.

M. Keyes: La question de l'imputabilité, de votre point de vue et de celui du sénateur, ancienne ministre, en serait clairement une. Nous parlons d'organes permanents, de tribunaux de règlement de différends qui se verraient confier des pouvoirs, avec des experts de part et d'autre. Clairement, en bout de ligne, ces organes devraient rendre des comptes aux autorités politiques. Nous avons des panels dont les décisions sont exécutoires; par exemple, au chapitre 11, les différends en vertu de l'ALENA sont réglés grâce à un système de type arbitral. Il s'agirait de réunir ces personnes dans le cadre d'un secrétariat permanent qui s'occuperait de beaucoup de ces choses. Ce secrétariat établirait la jurisprudence et toute une expérience s'agissant de ces questions. L'on pourrait assurément mettre en place les mécanismes de reddition de comptes appropriés. Ce serait quelque chose de bien.

Le sénateur Setlakwe: Monsieur d'Aquino et monsieur Keyes, je ne suis pas tout à fait satisfait de la réponse que vous avez donnée à la question du sénateur Grafstein quant à votre position relativement au Mexique et à sa capacité de négocier des accords de libre-échange avec l'Europe, comme cela s'est déjà vu. Le Mexique est en train de négocier avec le Japon et les Américains font de même. Je ne suis pas convaincu que nous n'avons pas fait notre maximum. Est-ce tout simplement que les Européens ne nous prennent pas au sérieux?

We do have the former Minister of International Trade who sits as chairman of the Canada-Europe Round Table. We did have a Pearson initiative and a Trudeau initiative; and now we now have a Chrétien initiative. No one seems to be listening to us, especially in respect of the Europeans. I wonder to what extent we can do more than we already have done. Roy McLaren has suggested that we should stop talking to Brussels and start talking individually to sovereign states. Perhaps, they could relay the message back to Brussels. It is a complicated procedure. What is your view on that?

Mr. d'Aquino: Senator Grafstein has reminded me, from time to time when we run into each other in elevators, that the business community has been derelict in its attention to Europe. I always say to him that that is not the case.

Our involvement in trying to promote the idea of something bigger with the Europeans goes back 20 years. We have worked directly with people such as Sir Leon Britton. We have met three times with M. Pascal Lamy. We were fully supportive of the various initiatives that went forward. The Prime Minister gave a speech before the French Senate. Mr. Roy McLaren proposed a North American Free Trade Agreement. In our bilateral meetings with our business counterparts, we have pushed it. We received the French last August and we pushed it. We recently had a meeting with the Swedes, where we talked about it.

The real issue is this: I hate to say it because it was not the case 20 years ago but we are now relatively small fry to the European Union. They are enormously preoccupied with their own agenda of growing the internal market first and now growing the community.

The second problem is that they very much see us tied to the Americans. They have a great deal of difficulty seeing that there is a distinction. They, too, know the numbers that we have discussed today about the level of integration. How much real independence is there?

The third problem is that dreaded, horrible word, "agriculture." We raised that item with Pascal Lamy: Why Mexico and not us? I even went so far as to be somewhat provocative by saying that Canada put two divisions on the shores of Normandy, the Mexicans did not; and we were founders of all of the key, trans-Atlantic institutions, the Mexicans were not. I say that with great affection for my Mexican friends.

However, the fact of the matter is that agriculture, coupled with other issues, in my view, creates the situation that we are in. They came back after this last summit and said that we would do something better than the old free trade agreements. We would now talk about new-age agreements. This is just an attempt to placate us. I do not think we will go anywhere with the Europeans

Nous avons l'ancien ministre du Commerce international qui préside la Table ronde Canada-Europe. Nous avons eu l'initiative Pearson et l'initiative Trudeau, et voici que nous avons maintenant une initiative Chrétien. Personne ne semble nous écouter, et je songe ici tout particulièrement aux Européens. Je me demande dans quelle mesure nous pourrions faire plus que ce que nous avons fait jusqu'ici. Roy McLaren a suggéré que l'on arrête de parler aux gens à Bruxelles et que l'on entame des discussions directement avec des États souverains. Peut-être que ce message pourrait être transmis à Bruxelles. C'est une procédure complexe. Qu'en pensez-vous?

M. d'Aquino: Le sénateur Grafstein m'a rappelé de temps à autre lorsqu'il nous est arrivé de nous retrouver dans un ascenseur que le monde des affaires a été un peu négligeant dans l'attention qu'il a portée à l'Europe. Je lui dis toujours que ce n'est pas le cas.

Nos interventions en vue de promouvoir l'idée de quelque chose de plus important avec les Européens remonte 20 ans en arrière. Nous avons travaillé directement avec des gens comme sir Laon Britton. Nous avons trois fois rencontré M. Pascal Lamy. Nous avons donné notre ferme appui aux diverses initiatives lancées. Le premier ministre a prononcé un discours devant le Sénat français. M. Roy McLaren a proposé un accord de libre-échange nord-américain. Nous avons toujours poussé cela dans le cadre de nos réunions bilatérales avec nos homologues. Nous avons reçu les Français en août dernier et nous sommes revenus à la charge. Nous avons récemment eu une rencontre avec les Suédois, et là encore nous en avons parlé.

La vraie question est la suivante: cela m'ennuie de le dire, car ce n'était pas le cas il y a 20 ans, mais nous sommes aujourd'hui de la petite bière pour l'Union européenne. Celle-ci est extrêmement préoccupée par son propre programme, soit d'augmenter d'abord le marché intérieur puis d'augmenter la communauté.

Le deuxième problème est que l'Union européenne nous perçoit comme étant très liés aux Américains. Elle a énormément de difficulté à voir qu'il y a une distinction. Elle connaît par ailleurs les chiffres dont nous avons discuté aujourd'hui relativement au niveau d'intégration entre nos deux pays. Quelle indépendance réelle y a-t-il?

Le troisième problème est cet horrible mot tant redouté: «l'agriculture». Nous avons soulevé cette question avec Pascal Lamy: pourquoi le Mexique et pas nous? Je suis même allé jusqu'à dire, pour être un peu provocateur, que le Canada a déposé deux divisions sur les côtes de la Normandie, mais pas les Mexicains; j'ai également dit que nous avons été des fondateurs de toutes les institutions transatlantiques importantes, mais pas les Mexicains. Je dis cela en dépit de la grande affection que j'ai pour mes amis Mexicains.

Il n'en demeure pas moins qu'à mon sens c'est l'agriculture, ajoutée à quelques autres questions, qui a créé la situation dans laquelle nous nous trouvons. Ils sont revenus après le dernier sommet et ont dit qu'on ferait quelque chose de mieux que les anciens accords de libre-échange. On allait maintenant parler d'accords nouvelle-âge. Ils essaient tout simplement de nous

until we see some form of transatlantic agreement between North America and the European Union.

Mr. Keyes: In addition to the points that Mr. d'Aquino made, with which I agree, the tariff situation between Mexico and the EU was different. The Mexicans had many high tariffs that the Europeans wanted to attract and they saw Mexico as a launching pad into Latin America.

Now, with the Europeans, we need to focus not only on tariff issues, which continue to decline, but also on non-tariff barriers. We need to get a handle on those non-tariff barriers to attack them and we need to leave aside the grand architecture. We need to get on with this in a practical fashion and meet some of these regulatory, process and marketing issues head on.

The third issue, at the moment, is that somebody in the EU said to me that they would not unilaterally disarm until the WTO had dealt with some of these issues. In the middle of the WTO round, who would give away anything serious, at the moment? The agriculture issue is huge in this whole equation.

Senator Graham: Out of curiosity, how much interaction is there between your two organizations?

Mr. d'Aquino: We were referring to each other yesterday, senator, as comrades. There is, in fact, a great deal of interaction between our two organizations. Ever since the founding of our organization, the chairman of the Canadian Chamber of Commerce has sat on our board as an ex officio member.

Mr. Keyes: There is an excellent working relationship, absolutely.

Senator Graham: To your 150 big, big, super businesses, Mr. Keyes brings 170,000 —

Mr. Keyes: Big and small.

Senator Graham: I have a question about the customs union.

Mr. d'Aquino, in your paper on the topic of your council's strategy, you say that while the "suggested reduction in differences in Canadian and American treatment of third-country trade may eventually illustrate the benefits of a full customs union. Neither this option or a currency union are a part of the strategy being put forward by the council."

Mr. Keyes, you made a rather compelling argument for a customs union. At the end, you sort of weakened, and said, "Politically, it would clearly be a significant step and the time is not ripe for such an initiative."

Mr. Keyes, why? Mr. d'Aquino, why is it not in your strategy?

calmer. Je ne pense pas que l'on arrive à quoi que ce soit avec les Européens tant et aussi longtemps que l'on ne verra pas un genre d'accord transatlantique entre l'Amérique du Nord et l'Union européenne.

M. Keyes: Outre les points qu'a soulevés M. d'Aquino, et sur lesquels nous sommes d'accord, la situation en matière de tarifs entre le Mexique et les États-Unis était différente. Les Mexicains avaient de nombreux tarifs élevés et les Européens voyaient le Mexique comme un tremplin vers l'Amérique latine.

Aujourd'hui, avec les Européens, il nous faut mettre l'accent non seulement sur les barrières tarifaires, qui continuent de reculer, mais également sur les barrières non tarifaires. Il nous faut cerner ces barrières non tarifaires pour les attaquer et il nous faut laisser de côté la grande architecture. Il nous faut entreprendre cela de façon pratique et nous attaquer de front à certaines de ces questions de réglementation, de processus et de commercialisation.

La troisième question, en ce moment, est que quelqu'un à l'Union européenne m'a dit qu'ils ne désarmeraient pas unilatéralement tant et aussi longtemps que l'OMC n'aura pas réglé certaines de ces questions. Au beau milieu de la ronde de l'OMC, qui, en ce moment, céderait quelque chose de sérieux? La question de l'agriculture est énorme dans toute cette équation.

Le sénateur Graham: Juste, par curiosité, quelle interaction y a-t-il entre vos deux organisations?

M. d'Aquino: Tout juste hier, sénateur, nous disions l'un et l'autre que nous sommes des camarades. Il y a en vérité énormément d'interactions entre nos deux organisations. Depuis la fondation même de notre organisation, le président de la Chambre de Commerce du Canada siège en tant que membre ex officio à notre conseil d'administration.

M. Keyes: Notre relation de travail est excellente, absolument.

Le sénateur Graham: M. Keyes apporte à vos 150 super grosses entreprises 170 000...

M. Keyes: Grosses et petites.

Le sénateur Graham: J'ai une question au sujet de l'union douanière.

Monsieur d'Aquino, vous dites dans votre mémoire, au sujet de la stratégie de votre conseil, que bien que «la réduction suggérée des différences entre le traitement canadien et le traitement américain du commerce avec des pays tiers puisse éventuellement illustrer les avantages d'une union douanière exhaustive, ni cette option ni une monnaie commune ne font partie de la stratégie dont nous faisons la promotion».

Monsieur Keyes, vous nous avez livré un argument plutôt convaincant en faveur d'une union douanière. À la fin, vous aviez mis un bâton en disant «Politiquement, il s'agirait clairement là d'une étape importante et le moment présent ne serait pas opportun pour une telle initiative».

Monsieur Keyes, pourquoi? Monsieur d'Aquino, pourquoi cela ne fait-il pas partie de votre stratégie?

If I remember well, last week you mentioned Roy McLaren who said that it is not in the cards. Another witness said it was not on. Another witness said that it was unrealistic. One of our witnesses was very much in favour of a customs union.

Perhaps both of you would like to comment.

Mr. d'Aquino: Senator Graham, I strongly favour a customs union. I think it is realistic and doable. However, we are not advocating one because every time in the course of the last three years that we have raised the issue of a customs union, even with members of the U.S. business community, we have been met with "No, can't do it." "No it sounds too institutional." "Congress will never buy it." It will erode our sovereignty. "Politically, it will not work." We learned from that.

While it happens to be a strong preference of mine and many of my colleagues who would not wink their eye twice about the ideas of a customs union, we have decided that as part of our strategy, it is not tactically desirable to go forward with it.

We will achieve our same ends, in our view, by not appearing before the Americans and saying to our CEO counterparts that we come with a proposal for a customs union. However, if we move ahead in all the areas we have mentioned, we will achieve a de facto situation that will equate to a customs union.

Just as common currency is rejected out of hand, a customs union is rejected by a great number of people because the mindset in the United States is not there.

In the autumn of 1981, when we first put forward an idea of a free trade agreement with the Americans, it was rejected out of hand, as well. It took us until 1984 to get our CEO counterparts to sit down with us to have a discussion about something called an FTA, because they said that they were not comfortable with this thing and did not know what it was, et cetera.

We have learned many lessons from the past. Are we in favour of the idea? Absolutely. Does it make sense for the continent? Without question.

Senator Graham: Is it something you intend to pursue?

Mr. d'Aquino: We have done a lot of work on what the elements of a customs union are. We are talking within our family here, although I know it is part of the public record. We are trying to achieve, via the backdoor, what we do not think we could achieve via the front.

Mr. Keyes: The reasons and issues that we have raised in our paper as to why it could be problematical are standing in the way. Around the issues of sovereignty, our countries are different sizes.

Si je me souviens bien, la semaine dernière vous avez mentionné Roy McLaren, qui a dit qu'il n'y a pas de grandes chances pour cela. Un autre témoin a dit que ce n'était pas au programme. Encore un autre témoin a dit que ce n'était pas réaliste. Un de nos témoins était quant à lui très en faveur d'une union douanière.

Vous pourriez peut-être tous les deux réagir.

M. d'Aquino: Sénateur Graham, je suis très en faveur d'une union douanière. Je pense que cela est réaliste et faisable. Cependant, nous n'en préconisons pas une parce que chaque fois au cours des trois dernières années que nous avons soulevé la question d'une union douanière, même auprès de membres du monde des affaires américain, on nous a toujours dit «Non, on ne peut pas». «Non, cela paraît trop institutionnel». «Le Congrès n'acceptera jamais». Cela entamera notre souveraineté. «Politiquement, cela ne fonctionnera pas.» Nous en avons tiré des leçons.

Bien que ce soit là ma très nette préférence et celle de nombre de mes collègues qui n'hésiteraient pas une seconde, nous avons décidé que sur le plan tactique il n'est pas dans l'intérêt de notre stratégie d'aller de l'avant avec l'idée d'une union douanière.

À notre avis, nous obtiendrons le même résultat en bout de ligne en ne nous présentant pas devant les Américains et en ne disant pas à nos PDG homologues que nous leur venons avec une proposition en vue d'une union douanière. Cependant, si nous progressons dans tous les domaines que nous avons mentionnés, nous obtiendrons une situation qui, dans les faits, équivaudra à une union douanière.

Tout comme l'idée d'une devise commune est rejetée du revers de la main, celle d'une union douanière est rejetée par beaucoup de gens parce que l'attitude nécessaire n'est pas présente aux États-Unis.

À l'automne 1981 lorsque nous avons pour la première fois évoqué l'idée d'un accord de libre-échange avec les Américains, elle avait elle aussi été rejetée du revers de la main. Il nous a fallu attendre jusqu'en 1984 pour que nos homologues PDG s'assoient avec nous pour discuter d'une chose appelée ALÉ, parce qu'ils disaient qu'ils ne se sentaient pas à l'aise quant à cette idée, qu'ils ne savaient pas ce que c'était, et cetera.

Nous avons tiré de nombreuses leçons du passé. Sommes-nous en faveur de l'idée? Absolument. Cela est-il logique pour le continent? Incontestablement.

Le sénateur Graham: S'agit-il d'une chose que vous allez poursuivre?

M. d'Aquino: Nous avons fait beaucoup de travail sur les éléments devant constituer une union douanière. Nous parlons ici en famille, même si je sais que la transcription de la réunion va être publique. Nous essayons de réaliser, en passant par la porte arrière, ce que nous ne pensons pas pouvoir réaliser en empruntant la porte de devant.

M. Keyes: Les raisons et les questions que nous avons soulevées dans notre mémoire pour expliquer pourquoi cela pourrait poser problème font obstacle. S'agissant de l'aspect

Whose rules would prevail — especially when you start to negotiate on a common external? Will it be U.S. rules or our rules?

There is an unequal weight between the elephant and mouse. If we thought we could have the leverage and the negotiating power and the bargaining power to be able to get our views to prevail on an equal basis within that customs union and deal with the sovereignty and those kinds of issues on the margins, then we might be much more optimistic than we are. Clearly, in our own membership, we have pros and cons; some people think that this is the way to go, and others disagree.

We are saying that we should have a look at how to do it, the pluses and minuses and get our head around this idea. It may well turn out to be the bold step, just as FTA was in 1988.

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst, The Canadian Chamber of Commerce: By saying that, politically, the time is not right, we meant that when we are under an orange alert, it is not the time to talk about a customs union. God willing, this crisis will not last forever.

Once the crisis has passed, we will have to move on and think about the future of North America. We will need to take a look at what is in the toolbox and what it would mean for Canada. We would want to discuss it publicly and look at options when we are ready to move on.

The time is not ripe at this moment. However, we have to talk about it. We have to assess the option before we know whether we can move on it.

Mr. d'Aquino: Normally I agree with almost everything my good friend Mr. Keyes says. However, we are not really concerned about these differences.

Why do I say that? Look at the degree of integration between our markets — capital market, automotive markets, steel markets, and food markets. The fact is that the level of integration is great. Our tariff structure, with a few anomalies we are close to being able to come up with what I would call a uniform regime. That does not mean we buy the U.S. rule; we buy a common set of rules. Why are they common? We are a common economy. We are an integrated economy.

There would be a few rather difficult exceptions. However, we could sit down tomorrow and reach an agreement in the context of that customs union that I think would encompass 90 per cent of the economy. We might have to fight about 10 per cent, but so what? We can reach agreements on the 10 per cent.

I do not think this differentiation — given the level of integration — really works. Our multinationals are integrated, and we are working so closely together.

souveraineté, nos pays sont de tailles différentes. Ce serait les règles de quel pays qui l'emporteraient — surtout si l'on commence à négocier une position extérieure commune? Est-ce que ce serait les règles américaines ou les nôtres?

Il y a une énorme différence de poids entre l'éléphant et la souris. Si nous pensions avoir le poids, le pouvoir de négociation nécessaire pour que nos vues soient mises sur un pied d'égalité à l'intérieur de cette union douanière, ainsi que sur le plan souveraineté et questions plus marginales, alors nous serions peut-être beaucoup plus optimistes que nous ne le sommes. Clairement, il y a parmi nos membres des gens qui sont pour et des gens qui sont contre; certains pensent que c'est ce qu'il faudrait faire, mais d'autres ne sont pas du même avis.

Ce que nous disons c'est qu'il nous faut voir comment procéder, évaluer les avantages et les inconvénients et faire le tri dans tout cela. Cela pourrait très bien s'avérer être le pas audacieux qu'a été l'ALÉ en 1988.

M. Alexander Lofthouse, analyste de politiques, Chambre de Commerce du Canada: Lorsque nous avons dit que ce n'est pas le bon moment, politiquement, c'est qu'il y a une alerte orange et ce n'est donc pas le bon moment pour parler union douanière. Si Dieu le veut, la crise ne durera pas éternellement.

Une fois la crise passée, il nous faudra poursuivre et réfléchir à l'avenir de l'Amérique du Nord. Il nous faudra voir ce qui se trouve dans la boîte à outils et ce que cela signifierait pour le Canada. Il nous faudrait en discuter publiquement et examiner les différentes options envisageables.

Le moment présent ne serait pas propice. Il nous faut cependant en parler. Il nous faut évaluer l'option avant de savoir si l'on peut ou non la poursuivre.

M. d'Aquino: En temps normal, je suis presque toujours d'accord avec M. Keyes. Cependant, nous ne sommes pas vraiment préoccupés par ces différences.

Pourquoi est-ce que je dis cela? Regardez le degré d'intégration entre nos marchés — marchés des capitaux, marchés de l'automobile, marchés de l'acier et marchés de l'alimentation. La réalité est que le niveau d'intégration est énorme. Quant à la structure tarifaire, exception faite de quelques anomalies, nous sommes presque sur le point d'aboutir à ce que j'appellerais un régime uniforme. Cela ne veut pas dire que nous achetons la règle américaine: nous achetons un jeu de règles commun. Pourquoi? Parce que nous sommes une économie commune. Nous sommes une économie intégrée.

Il y aurait quelques petites exceptions plutôt épineuses. Cependant, nous pourrions nous asseoir demain et en arriver à une entente en matière d'union douanière englobant, je pense, 90 p. 100 de l'économie. Il nous faudrait peut-être nous chamailler pour les 10 p. 100 restants, et puis après? Nous pourrions en arriver à des ententes sur les 10 p. 100.

Je ne pense pas que cette différenciation — compte tenu du niveau d'intégration — fonctionne vraiment. Nos multinationales sont intégrées et nous travaillons très étroitement ensemble.

Senator Graham: In so many areas, we will have a customs union.

The Chairman: I do not know that that is the case, but it is a proposition.

Mr. Keyes: Mr. d'Aquino is absolutely right on the business side. We can see much that stitches us together. The governmental institutions are the tough nuts to crack. People will stumble of the processes, institutions and sovereignty questions.

Senator Di Nino: First, I would like to suggest that after the witnesses are finished, we have a five-minute in camera session. I think that there are some issues that we should deal in relationship to our trip out west next week.

I am hearing that we have a relationship, which, by all standards, can be described as successful. However, we do have irritants. I wonder if I am correctly interpreting both of you gentlemen when I understand you to say that there are concerns about where this relationship is going, whether it is going forth in a positive manner and perhaps that there is an absence of political will in trying to solve these problems? Am I correct at this point?

Mr. d'Aquino: I would say that there is reluctance among Canadians — not only among some Canadian political elites — but also among many influential people about taking the next bold step. Our argument is that Canadians today, because of our great success — and the polls support this — are much more confident about how we feel living next to this country. We are concerned now about Iraq and red alerts and so on, but let us put that aside.

We feel that the great security imperative that September 11 created has generated a huge opportunity for us all. We have to pull it all together. It is not the business community that will pull it together, and it will not be journalists who will pull it all together. It has to be a government that pulls it all together.

Getting back to something Mr. Keyes said, the reason for going forward so aggressively with our strategy is that we believe that if we can get a clear idea of what we want by way of a strategy — what I call a winning strategy — it is we who have to take it, develop it and sell to the Americans. I think we have the basis for being able to do that, but it does require a government, a leader, a consensus in our political parties to examine questions such as, "If we do not do this, what is the price?" Will the Americans impose their sovereignty on us because we are unable to affirm it? Will the ability to have a credible defence capability somehow besmirch our ability to do things on the economic side? That is what I am hearing in the United States. Will an incompatibility on how we deal with people and security issues put us at a disadvantage?

Le sénateur Graham: Dans bien des domaines, donc, nous aurons une union douanière.

Le président: Je ne sais pas si c'est le cas, mais c'est une proposition.

M. Keyes: M. d'Aquino a tout à fait raison en ce qui concerne le secteur privé. Il y a beaucoup de choses qui nous lient ensemble. Ce sont les institutions gouvernementales qui sont les durs à cuire. Cela achoppera sur les questions de processus, d'institutions et de souveraineté.

Le sénateur Di Nino: J'aimerais tout d'abord proposer que nous ayons une petite séance à huis clos de cinq minutes une fois que les témoins auront terminé. Je pense qu'il y a un certain nombre de questions dont nous devrions traiter relativement à notre voyage dans l'Ouest la semaine prochaine.

Ce que j'entends est que nous avons une relation qui, selon tous les critères, peut être décrite comme étant réussie. Il y a néanmoins des irritants. Vous ai-je bien compris tous les deux en pensant qu'il y a certaines préoccupations quant à ce vers quoi tend cette relation, s'agissant d'aller de l'avant de façon positive, et qu'il y a peut-être une absence de volonté politique en vue du règlement de certains de ces problèmes? Ai-je raison de comprendre cela?

M. d'Aquino: Je dirais qu'il y a une hésitation chez les Canadiens — et pas seulement chez certaines élites politiques canadiennes — mais également chez de nombreuses personnes influentes quant au prochain pas audacieux à faire. Notre argument est que les Canadiens sont aujourd'hui, du fait de notre grande réussite — et les sondages appuient cela — beaucoup plus confiants quant à leur existence à proximité de ce pays. Nous sommes à l'heure actuelle préoccupés par l'Iraq, les alertes rouges et tout le reste, mais mettons cela de côté pour le moment.

Nous pensons que l'énorme impératif en matière de sécurité créé le 11 septembre a produit d'énormes possibilités pour nous tous. Il nous faut mettre tout cela ensemble. Ce n'est pas le monde des affaires qui va réunir tout cela, et ce ne sera pas non plus le fait de journalistes. Il faut que ce soit un gouvernement qui réunisse le tout.

Pour en revenir à une chose que disait M. Keyes, si nous poursuivons si énergiquement notre stratégie c'est que nous croyons que si nous pouvons avoir une idée claire de ce que nous voulons en tant que stratégie — stratégie que je qualifierais de gagnante — c'est nous qui devons l'élaborer, la soumettre et la vendre aux Américains. Je pense que nous avons la base pour faire cela, mais il faut néanmoins un gouvernement, un leader, un consensus entre nos partis politiques pour que l'on examine des questions du genre «Si nous ne faisons pas cela, quel en sera le prix?» Les Américains nous imposeront-ils leur souveraineté du fait que nous n'ayons pas pu affirmer la nôtre? La capacité d'avoir une capacité de défense crédible va-t-elle entacher notre capacité de faire des choses sur le plan économique? C'est ce que j'entends dire aux États-Unis. Une incompatibilité dans nos façons de traiter avec les gens et d'aborder les questions de sécurité va-t-elle nous défavoriser?

We should not be doing this for the Americans. We should come up with our strategy — a winning strategy that passes what I call the national interest test — and then sell it to the Americans. As distracted as Rome on the Potomac is, if we come up with a winning strategy on people, defence and resources and borders and common approaches to terrorism, we can do something that we never would have been able to do before September 11. However, it does require strong political leadership and strong consensus in the country to move it forward.

Mr. Keyes: I basically agree with what Mr. d'Aquino is saying. I think he has put his finger on where we do go. We do not have an integrated agenda. We are doing a lot of issue-by-issue management and a lot of "ad hocism." The issues have been focused on the border, and I give Mr. Manley full credit for what he has done with the border.

Where does this fit in with the larger picture? Canadians do not have their heads around that. That is the step we are missing. The kind of work that came of the SCFAIT committee and the kind of questions that this committee is asking are examples of the kind of discussion we must have so that we can stitch something together and move on and get the political commitment from the top and go.

Senator Di Nino: You just touched on the second part of my question, which is one of the critical components to the success. Senator Grafstein talked about the business community. You just said Canadians do not have their heads around it. It reminds me of a comment made by a number of people. You said that integration was happening. One of our other witnesses suggested there is a silent integration with the U.S., and he followed up by saying that Canadians do not mind.

I suspect that as part of trying to deal with this problem, we also need some sort of communication strategy to bring Canadians to this so they fully understand. It seems to me that that is missing. Am I reading it correctly?

Mr. Keyes: You are. I do not think Canadians appreciate the extent to which we are so integrated and that this is where our future is, whether we like it or not. We will not change our geography.

The Chairman: I have a question along the same lines as those posed by Senator Grafstein and Senator Di Nino. Have we not backed ourselves into a situation where we have become hostages? We are not in charge; we are hostages.

The Americans are under attack. It is a world story that they are talking about going to war. We have about 86 per cent of our exports going to one country — 35 per cent of our GDP. I know about security matters. This occurred to me immediately. I have spent much of my life in places where they have big security problems. We have been told that every two and a half seconds, a

Nous ne devrions pas faire cela pour les Américains. Nous devrions élaborer notre propre stratégie — une stratégie gagnante qui satisfasse ce que j'appellerais le critère de l'intérêt national — puis la vendre aux Américains. Aussi distraite que soit Rome du Potomac, si nous concevons une stratégie gagnante pour les gens, la défense, les ressources, les frontières et des approches communes pour contrer le terrorisme, nous pourrions faire quelque chose que nous n'aurions jamais pu faire avant le 11 septembre. Cela exigera néanmoins un solide leadership politique et un solide consensus dans ce pays.

M. Keyes: Je suis pour la plupart d'accord avec M. d'Aquino dans ce qu'il dit. Je pense qu'il a mis le doigt sur ce qu'il nous faut faire. Nous n'avons pas de programme intégré. Nous faisons beaucoup de gestion au cas par cas et beaucoup d'improvisation. Les questions ont tourné autour de la frontière, et j'attribue tout le mérite à M. Manley pour ce qu'il a fait au sujet de la frontière.

Où cela s'inscrit-il dans le tableau d'ensemble? Les Canadiens ne voient pas très bien. C'est cette étape-là qui nous manque. Les travaux du Comité permanent des affaires étrangères et du commerce international de la Chambre des communes et les questions que pose le comité ici réuni sont des exemples du genre de discussions qu'il nous faut avoir afin d'être en mesure de coudre quelque chose et de passer à l'étape suivante pour obtenir l'engagement politique d'en haut et foncer.

Le sénateur Di Nino: Vous venez d'aborder la deuxième partie de ma question, soit les éléments essentiels à la réussite. Le sénateur Grafstein a parlé du monde des affaires. Vous venez à l'instant de dire que les Canadiens ne voient pas. Cela me fait penser à un commentaire que m'ont fait un certain nombre de personnes. Vous avez dit que l'intégration se fait. L'un des témoins que nous avons entendus avant vous a dit qu'il y a une intégration silencieuse avec les États-Unis et il a enchaîné en disant que cela n'ennuie pas les Canadiens.

J'imagine que face à ce problème il nous faut un genre de stratégie de communication pour amener les Canadiens à pleinement comprendre tout cela. Il me semble que c'est cela qui fait défaut. Ai-je raison?

M. Keyes: Oui. Je ne pense pas que les Canadiens comprennent vraiment dans quelle mesure les deux pays sont intégrés et que c'est cela notre avenir, que cela nous plaise ou non. Nous n'allons pas changer notre géographie.

Le président: J'ai une question qui s'inscrit dans le même ordre d'idées que celles posées par les sénateurs Grafstein et Di Nino. Ne nous sommes-nous pas enfermés dans une situation dans laquelle nous sommes devenus otages? Nous ne sommes pas aux commandes; nous sommes otages.

Les Américains se font attaquer. Partout dans le monde ils disent qu'ils partent en guerre. Environ 86 p. 100 de nos exportations vont à un seul et même pays — 35 p. 100 de notre PIB. Je suis au courant des questions de sécurité. Ceci m'est venu tout de suite à l'esprit. J'ai passé le gros de ma vie dans des endroits où il existe d'énormes problèmes de sécurité. On nous dit

truck crosses that border. I ask, what happens if it becomes every five or ten seconds? We do not control that at all.

I may not agree with some of the directions that the Americans have taken. I may be a member of what appears to be the large majority, but just the same, here we are talking about customs unions and fundamental changes to things that I would think they would be not very interested in right at the moment.

The Mexicans have gone to a lot of trouble. I speak Spanish, and I know Mexico fairly well. They have a free trade agreement with the European Union, and they are working on one with Japan. They are trying to get themselves out of being a hostage. I know it is a comprehensive free trade agreement with Mexico, because Ambassador Phillips told me.

Does this not give us some cause for concern that we are, in fact, dependent on a country that is at war with a whole lot of people? We are dependent on trading with them across a border that has to be practically open for I do not know how many million Canadians jobs. Mr. Keyes, what do you think about that?

Mr. Keyes: I think it is important in the Canadian interest and from a trade policy perspective that we diversify our trade pattern as much as possible. Having all your eggs in one basket is a great ride while it lasts.

The Chairman: Yet the ride has ended.

Mr. Keyes: No, the ride has not ended, not at all. The ride is continuing. We have some, hopefully, short-term issues on how to manage things in a better way.

I think being next door to the largest and most dynamic market in the world is a good advantage. Let us maximize that leverage. That is what we have been trying to do and what the business community has done since the FTA and NAFTA. The numbers show it. That does not mean diminishing your efforts to diversify your trade pattern absolutely wherever you can.

The Chairman: Mr. Lofthouse pointed out, with great accuracy, that until the WTO negotiations — which do not seem to be going well — end, no one will do anything, because positions are taken in the larger picture. There is the issue of the border. There are three kilometres of trucks along the 401 — what concerns does that raise for someone who is sending “just-in-time” goods to a market?

Mr. d’Aquino: You have described a glass half empty. Let me give you the glass half full argument. Last year, 225 million people crossed that border both ways, and 13 million trucks crossed that border both ways. As a result, in particular of September 11, our security between Canada and the United States, has now become totally indivisible. Thirty-seven states count on us as their most important market. Our economies are

que toutes les deux secondes et demie, un camion traverse cette frontière. Je vous demande ceci: Que se passera-t-il si cela ne se fait plus que toutes les cinq ou dix secondes? Nous ne contrôlerons aucunement cela.

Je ne suis peut-être pas très en faveur de certaines des directions empruntées par les Américains. Je suis peut-être membre de ce qui semble être la grosse majorité, mais nous voici malgré tout ici en train de parler d’union douanière et de changements fondamentaux à des choses auxquelles je m’imagine qu’ils ne s’intéressent pas beaucoup en ce moment.

Les Mexicains ont déployé beaucoup d’efforts. Je parle espagnol et je connais assez bien le Mexique. Le Mexique a un accord de libre-échange avec l’Union européenne et il essaie d’en négocier un avec le Japon. Il s’efforce de ne plus être un otage. Je sais qu’il s’agit d’un accord de libre-échange exhaustif avec le Mexique parce que l’ambassadeur Phillips me l’a dit.

Cela ne nous préoccupe-t-il pas jusqu’à un certain point que nous soyons en fait dépendants à l’égard d’un pays qui est en guerre avec beaucoup de gens? Nous sommes dépendants à l’égard du commerce que nous faisons avec lui à travers une frontière qui doit être à toutes fins pratiques ouverte pour je ne sais trop combien de millions d’emplois canadiens. Qu’en pensez-vous, monsieur Keyes?

M. Keyes: Je pense qu’il est important, dans l’intérêt du Canada et du point de vue politiques commerciales, que nous diversifions autant que possible nos schémas d’échanges commerciaux. Mettre tous ses oeufs dans le même panier est formidable tant que le tour de manège dure.

Le président: Mais le tour de manège est fini.

M. Keyes: Non, il n’est pas fini, pas du tout. On tourne toujours. Nous avons des idées, j’espère, pour le court terme, quant à la façon de mieux gérer les choses.

Je pense que le fait d’être voisin immédiat du marché le plus important et le plus dynamique au monde est un bon avantage. Tirons un maximum de l’effet de levier que cela nous donne. C’est ce que nous nous efforçons de faire et c’est ce que fait le monde des affaires depuis l’ALÉ et l’ALENA. Les chiffres le montrent. Cela ne veut pas dire qu’il faut diminuer vos efforts en vue de diversifier partout où cela est possible votre schéma d’échanges.

Le président: M. Lofthouse a souligné, à très juste titre, que tant et aussi longtemps que les négociations à l’OMC — qui ne semblent pas très bien se dérouler — n’auront pas abouti, personne ne bougera, car les positions sont prises dans le tableau d’ensemble. Il y a la question de la frontière. Il y a trois kilomètres de camions le long de la 401 — quelles préoccupations cela soulève-t-il pour quelqu’un qui livre des marchandises «juste à temps» à un marché?

M. d’Aquino: Vous avez décrit un verre à moitié vide. Permettez-moi de vous servir l’argument du verre à moitié plein. L’an dernier, 225 millions de personnes ont traversé cette frontière dans les deux sens, et c’était le cas également de 13 millions de camions. En conséquence, surtout avec les événements du 11 septembre, la sécurité entre le Canada et les États-Unis est devenue totalement indivisible. Trente-sept États comptent sur

much more heavily integrated than most people already know. When it comes to critical areas such as the Internet, financial backbone structures, hydroelectric power, energy — however you want to cut it — do not think of us being hostages to them. We are extremely important to them as well. It cuts both ways.

The Chairman: We are 2 per cent of their GDP, and they are 35 per cent of ours.

Senator Grafstein: We supply 18 per cent of their energy.

Mr. d'Aquino: When you say 2 per cent of their GDP, that is a very big number. The GDPs that cross the Belgian-Dutch border or the Italian-Austrian border are peanuts by comparison. It is significant in real terms, and we have to be smart and take advantage of this interdependence.

This interdependence will become clearer as we go from code orange to code red, as we fight this war on terror and as integration continues and is irreversible. Have we been good at selling that argument? No. Have we been clever at getting our ducks together and going at them with a strategy that works? Not yet. We did it once when there was a great threat. This time the threat is global terror and the possibility of the border shutting down. The last time we had this great debate in Canada, it was the great threat of U.S. trade protectionism. The free trade agreement did not solve everything, but look at the numbers today. They show that we solved a great deal.

This is time for another bold step. Just like we Canadians were the engineers of the last great step, we have to be the engineers of the next great step. If we do not do it, we will go from code orange to code red and Mr. Ashcroft and Mr. Ridge and everyone else will say regardless of those 30 million people to the north, we will do whatever we have to do to look after our interests. That is why we have to define the interests for them and do it on our terms. That is what we are asking for.

The Chairman: Thank you very much. It has been an interesting meeting.

The committee continued *in camera*.

nous en notre qualité de plus gros marché. Nos économies sont beaucoup plus intégrées que ne le savent la plupart des gens. S'agissant de secteurs clés comme l'Internet, les structures financières, l'énergie hydroélectrique, l'énergie — peu importe — ne croyez pas que nous sommes leurs otages. Nous sommes également extrêmement importants pour eux. Cela marche dans les deux sens.

Le président: Nous représentons 2 p. 100 de leur PIB, et eux comptent pour 35 p. 100 du nôtre.

Le sénateur Grafstein: Nous fournissons 18 p. 100 de l'énergie dont ils ont besoin.

M. d'Aquino: Lorsque vous dites 2 p. 100 de leur PIB, il s'agit là d'un chiffre énorme. Les pourcentages de PIB qui passent par la frontière entre la Belgique et les Pays-Bas ou la frontière entre l'Italie et l'Autriche ne sont qu'une bagatelle à côté. Ce pourcentage est important en termes réels, et il nous faut être fûtés et profiter de cette interdépendance.

Cette interdépendance va ressortir encore plus clairement au fur et à mesure du passage du code orange au code rouge, au fur et à mesure de la guerre contre le terrorisme et au fur et à mesure de la poursuite d'une intégration qui est irréversible. Avons-nous bien vendu cet argument? Non. Avons-nous été ingénieux dans le travail préparatoire afin de leur soumettre une stratégie qui fonctionne? Pas encore. Nous l'avons fait une fois, lorsqu'il y a eu une énorme menace. Cette fois-ci, la menace est celle du terrorisme mondial et de la possibilité de la fermeture de la frontière. La dernière fois que nous avons eu ce grand débat au Canada c'était lors de la grande menace du protectionnisme commercial américain. L'accord de libre-échange n'a pas réglé tous les problèmes, mais regardez les chiffres aujourd'hui. Ils montrent que nous avons réglé un grand nombre des problèmes.

Le moment est venu pour nous de faire un autre pas audacieux. Tout comme nous autres Canadiens avons été les ingénieurs du dernier grand pas en avant, il nous faut être les ingénieurs du grand pas en avant suivant. Si nous ne le faisons pas, nous passerons du code orange au code vert et M. Ashcroft et M. Ridge et tous les autres diront que peu importe les 30 millions de personnes vivant au nord d'eux, ils feront ce qu'il leur faut faire pour s'occuper de leurs propres intérêts. Voilà pourquoi il nous faut définir les intérêts pour eux et selon nos conditions. Voilà ce que nous demandons.

Le président: Merci beaucoup. Cette réunion a été fort intéressante.

La séance se poursuit à huis clos.

From the Canadian Chamber of Commerce:

Mr. Bob Keyes, Vice-President, International;

Mr. Alexander Lofthouse, Policy Analyst.

De la Chambre du commerce du Canada:

M. Bob Keyes, vice-président, International;

M. Alexander Lofthouse, analyste des politiques.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, February 11, 2003

As an individual:

Mr. Charles Gastle, Partner, Shibley Righton.

From the Free Trade Lumber Council:

Mr. Frank Dottori, Co-President;

Mr. Carl Grenier, Senior Vice-President.

From Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada:

Mr. Fred Wilson, National Representative.

From the Forest Products Association of Canada:

Mr. Avrim Lazar, President.

From the Maritime Lumber Bureau:

Ms. Diana Blenkhorn, President and Chief Executive Officer.

Wednesday, February 12, 2003

From the Canadian Council of Chief Executive Officers:

Mr. Thomas d'Aquino, President and Chief Executive Officer;

Mr. George Haynal, Senior Vice-President;

Mr. Sam T. Boutziouvis, Vice President, Policy and Senior Economic Advisor.

(Continued on previous page)

TÉMOINS

Le mardi 11 février 2003

À titre personnel:

M. Charles Gastle, partenaire, Shibley Righton.

Du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre:

M. Frank Dottori, co-président;

M. Carl Grenier, vice-président principal.

Du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier:

M. Fred Wilson, représentant national.

De l'Association des produits forestiers du Canada:

M. Avrim Lazar, président.

Du Bureau du bois de sciage des Maritimes:

Mme Diana Blenkhorn, présidente et directrice générale.

Le mercredi 12 février 2003

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. Thomas d'Aquino, président et directeur général;

M. George Haynal, premier vice-président;

M. Sam T. Boutziouvis, vice-président et conseiller principal de l'économie.

(Suite à la page précédente)



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Foreign Affairs

Affaires étrangères

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Monday, February 17, 2003

Le lundi 17 février 2003

Issue No. 4

Fascicule n° 4

Eighth and ninth meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

Huitième et neuvième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada
et les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	De Bané, c.p.
Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Monday February 17, 2003
(9)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Other senator present: The Honourable Senator Lawson (1).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the Committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From Doman Industries Limited:

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs.

From Weyerhaeuser:

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs.

From the British Columbia Lumber Trade Council:

Mr. John Allan, President.

Mr. Flitton made a presentation and answered questions.

Mr. Larsen made a presentation and answered questions.

Mr. Allan made a presentation and answered questions.

At 11:54 a.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

PROCÈS-VERBAUX

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003
(9)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lawson (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

De Doman Industries Limited:

M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales.

De Weyerhaeuser:

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques.

Du British Columbia Lumber Trade Council:

M. John Allan, président.

M. Flitton fait un exposé puis répond aux questions.

M. Larsen fait un exposé puis répond aux questions.

M. Allan fait un exposé puis répond aux questions.

À 11 h 54, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

VANCOUVER, Monday February 17, 2003
(10)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:34 p.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chairman, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Other senator present: The Honourable Senator Lawson (1).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery; David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: Official Senate reporters.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

As individuals:

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper;

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant.

From the Industrial, Wood & Allied Workers of Canada:

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment.

As an individual:

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University.

Mr. Garton made a presentation and answered questions.

Mr. Reed made a presentation and answered questions.

Mr. Pollock made a presentation and answered questions.

Professor Harris made a presentation and answered questions.

At 3:00 p.m., the committee suspended its proceedings.

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003
(10)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 34, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lawson (1).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

À titre personnel:

M. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper;

M. Les Reed, consultant en politiques forestières.

De l'Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et environnement.

À titre personnel:

M. Richard Harris, professeur, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser.

M. Garton fait un exposé puis répond aux questions.

M. Reed fait un exposé puis répond aux questions.

M. Pollock fait un exposé puis répond aux questions.

M. Harris fait un exposé puis répond aux questions.

À 15 h 00, le comité suspend ses travaux.

At 3:22 p.m., the committee resumed its proceedings.

À 15 h 22, le comité reprend ses travaux.

At 4:41 pm., the committee adjourned to the call of the Chair.

À 16 h 41, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

EVIDENCE

VANCOUVER, Monday, February 17, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:04 a.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, ladies and gentlemen, I would like to call the meeting to order.

I am privileged to chair the Standing Senate Committee on Foreign Affairs. In just a moment I will introduce my fellow committee members, although I am sure you see some familiar faces. On behalf of the committee, let me welcome you and say how delighted we are to be here in Vancouver and to have the opportunity to hear your views on some of the international trade challenges that confront us today. Our mandate is to examine and report on the Canada-United States Trade Agreement of 1988, the North American Free Trade Agreement of 1992, secure access for Canadian goods and services to the United States and Mexico and the development of effective dispute settlement mechanisms. We are expected to present our final report no later than December of this year.

Let me say from the outset that we find ourselves in very difficult circumstances as they relate to our trade relations with the United States. No sector has been hit harder than the softwood lumber industry. No one knows better than you the devastating impact of the imposition of punishing export tariffs on your products: lost business, mills closed, skilled workers out on the street. Western grain farmers are on notice that they are the next Canadian industry to be targeted.

In the normal course of our daily business we shop around. As industries, businesses and consumers we shop for the best deal. It is the competitive marketplace. If you do not like the price you go somewhere else. However, Canada has nowhere else to go because there is only one buyer, the United States, and that buyer is holding us hostage. Eighty-six per cent of Canada's international trade volume flows south. Thirty-two to thirty-five per cent of our gross domestic product is dependent upon our trade with the United States.

British Columbia is among the least dependent provinces on trade with the U.S. but it is still the destination for 70 per cent of your export products, and more than half of that is softwood lumber. Let me remind you of the lineups at the border crossings south of Vancouver shortly after September 11 and the impact that that had on the businesses of this province that rely on the U.S. market.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 04 pour examiner, en vue d'en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Chers collègues, mesdames et messieurs, la séance est ouverte.

J'ai le privilège de présider le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères. Je vais vous présenter mes collègues dans un instant, même si vous en connaissez sûrement quelques-uns. Au nom du comité, je voudrais vous souhaiter la bienvenue et vous dire à quel point nous sommes heureux d'être ici à Vancouver et d'avoir l'occasion d'entendre vos vues sur certains des défis que nous avons à relever aujourd'hui dans le secteur du commerce international. Nous avons pour mandat d'examiner, en vue d'en faire rapport, l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis de 1988, l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992, les garanties d'accès aux marchés américain et mexicain pour les biens et services canadiens, et la mise en place de mécanismes efficaces de règlement des différends. Nous devons présenter notre rapport final au plus tard en décembre.

Permettez-moi de vous dire, pour commencer, que nous nous trouvons actuellement dans une situation très difficile en ce qui concerne nos relations commerciales avec les Américains. Aucun secteur n'a été plus touché que celui du bois d'oeuvre. Vous connaissez mieux que quiconque les effets dévastateurs que l'imposition de lourds droits d'exportation a eus sur vos produits: pertes de contrats, fermetures d'usines, mises à pied de travailleurs spécialisés. Et les producteurs céréaliers de l'Ouest savent bien que leur secteur est la prochaine industrie canadienne dans la mire des Américains.

Dans le cours normal des choses, nous faisons le tour du marché. Qu'on soit un consommateur, une industrie ou une entreprise, on cherche à en avoir le plus possible pour son argent. C'est ce qui se passe quand le marché est parfaitement concurrentiel. Si vous n'aimez pas le prix qu'on vous propose, vous allez voir ailleurs. Mais le Canada ne peut pas aller voir ailleurs parce qu'il n'a qu'un seul acheteur — les États-Unis — et que cet acheteur nous tient en otage. Nos échanges commerciaux internationaux se font à 80 p. 100 vers le sud. Et notre produit intérieur brut dépend des États-Unis dans une proportion de 32 à 35 p. 100.

La Colombie-Britannique est une des provinces les moins dépendantes du commerce avec les États-Unis, mais c'est quand même là que s'en vont 70 p. 100 de vos produits d'exportation, dont plus de la moitié se compose de bois d'oeuvre résineux. Permettez-moi de vous rappeler les queues qui s'étiraient aux postes frontière, au sud de Vancouver, dans les jours qui ont suivi le 11 septembre, et les conséquences de cette situation sur les entreprises de la province qui dépendent du marché américain.

Make no mistake about it; the United States is on a war footing. There is a preoccupation with security issues and with security at border points. If new security measures are imposed that slow the flow of traffic even by seconds then the impact will be devastating, not just for British Columbia, but also for all of Canada, and I do not think for one moment that I am overstating things. We are in a precarious situation.

We have come to listen. We want to hear your views, not just on trade with the United States, but on the need to explore new trade relationships and new markets to decrease our near total reliance on a trade relationship that has reduced our interests to irrelevancy.

I would like to introduce our witnesses: from Doman Industries, Mr. Bob Flitton; from Weyerhaeuser, Mr. David Larsen, who is replacing Mr. Paul Perkins; and from the British Columbia Lumber Trade Council, Mr. John Allan, its president.

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs, Doman Industries Limited: Mr. Chairman, it is a pleasure to have your committee take an interest in this subject, and it is a pleasure to be here with people like Senator Carney, whom I consider an expert in this subject, and she knows the frustrations as much as the rest of us do; and Senator Jack Austin, who has been involved in this subject for many years and also aware of our frustrations in the industry.

I would like to speak on behalf of Doman Industries. A speech was prepared on behalf of the company, but rather than reading the entire speech, I will just highlight certain paragraphs. I would also like to say that I really feel that I am here today representing Vancouver Island, the IWA workers on Vancouver Island, and the coastal communities. I am very much aware of their voice, and so please take that as the perspective.

I also want to add that this is Doman's perspective, and while it may not be 100 per cent accurate with respect to fact, it is 100 per cent accurate as to our perception of fact.

Doman employs approximately 4,000 people. Approximately 30 per cent to 40 per cent of Doman's workforce has been out of work for much of the past two years due to the softwood lumber dispute. Coastal communities have been ravaged, and many families reliant on forestry incomes have experienced severe hardship. I can tell you it has been painful to watch some families. There has been divorce, there has been bankruptcy and many, many problems. They are just beyond description.

Doman is a producer of higher-value coastal species, including Western red cedar, Northern coastal green hemlock and coastal Douglas fir, and we do not believe it is the target of the U.S. petitioners.

Ne vous y trompez pas: les États-Unis sont sur le pied de guerre. Ils se préoccupent beaucoup des questions de sécurité, en particulier à la frontière. S'il y a de nouvelles mesures de sécurité qui ralentissent le flot de la circulation, ne serait-ce que de quelques secondes, les conséquences seront dévastatrices non seulement pour la Colombie-Britannique, mais pour l'ensemble du Canada. Et je suis absolument convaincu de ne pas exagérer. Nous sommes dans une situation périlleuse.

Nous sommes venus écouter. Nous voulons connaître vos opinions, non seulement sur le commerce avec les États-Unis, mais aussi sur la nécessité d'envisager de nouer de nouveaux rapports commerciaux et de trouver de nouveaux débouchés de façon à ne plus dépendre à peu près exclusivement d'une relation avec des gens qui ne tiennent absolument pas compte de nos intérêts.

J'aimerais maintenant vous présenter nos témoins: M. Bob Flitton, de Doman Industries; M. David Larsen, de Weyerhaeuser, en remplacement de M. Paul Perkins; et le président du British Columbia Lumber Trade Council, M. John Allan.

M. Bob Flitton, directeur, Biens immobiliers et relations gouvernementales, Doman Industries Limited: Monsieur le président, nous sommes heureux de constater que votre comité s'intéresse à ce dossier, et d'être ici avec des gens comme le sénateur Carney, que je considère comme une spécialiste de la question et qui connaît nos frustrations aussi bien que nous tous, et comme le sénateur Jack Austin, qui s'occupe de ce dossier depuis des années et qui est également au courant des frustrations de notre industrie.

Je vais vous présenter le point de vue de Doman Industries. Nous avons préparé un discours au nom de l'entreprise, mais plutôt que de vous le lire en entier, je vais me contenter d'en faire ressortir certains paragraphes. Je voudrais également vous dire que j'ai vraiment l'impression de représenter ici les intérêts de l'île de Vancouver, des travailleurs de l'IWA sur l'île de Vancouver et des communautés côtières. Je connais très bien leur point de vue et je vous saurais gré de replacer mon exposé dans ce contexte.

Je répète qu'il s'agit du point de vue de Doman. Bien qu'il ne soit peut-être pas à 100 p. 100 exact en ce qui concerne les faits, il est à 100 p. 100 exact en ce qui concerne notre perception des faits.

Doman emploie environ 4 000 personnes. De 30 à 40 p. 100 de ses travailleurs ont été au chômage pendant la majeure partie des deux dernières années à cause du différend relatif au bois d'oeuvre résineux. Les communautés côtières ont été ravagées, et un grand nombre de familles qui tiraient leur revenu de l'industrie forestière ont connu de graves épreuves. Je peux vous dire qu'il a été très pénible de voir ce qui est arrivé à certaines de ces familles. Il y a eu des divorces, des faillites et une foule d'autres problèmes. C'est indescriptible.

Doman est un producteur d'espèces côtières de grande valeur, dont le cèdre rouge de l'Ouest, le pin de la côte Nord et le sapin de Douglas, et nous ne nous sentons pas visés par les auteurs de la requête américaine.

I handed out a single-page graph this morning. If you look at that, column 4 is Vancouver Island and column 5 is Doman's portion of Vancouver Island, of the shipments that we make to the U.S., and we are absolutely an insignificant player in this. Because of our high-value products we do not compete with U.S. industry. Our shipments are less than one per cent of annual U.S. consumption.

Because Doman has higher-value products, we are paying duties of approximately 27 per cent. Doman has been one of the hardest-hit companies in Canada on this particular matter. It is a made-in-the-U.S. problem. The U.S. has insufficient timber to supply its own softwood lumber market. The annual U.S. consumption of softwood lumber is approximately 56 million board feet against a domestic production of 35 million. Therefore, they only have the wood to produce two-thirds of what they need. Canada makes up most of the shortfall with 18 million board feet. Coastal British Columbia supplies about two per cent of the annual consumption. Other countries supply the remainder of the market and are taking advantage of the softwood dispute to increase their market share in the United States at this time.

U.S. officials confirmed in meetings earlier this year that U.S. trade laws were implemented to protect U.S. companies, and they agreed that they are not necessarily fair.

Proof of that is that if under-pricing of the Canadian timber resource does occur, it is not reflected in industry profitability. The return to the forest industry in the past 10 years has been meagre and often at a loss. Canadian companies perform no better on the stock markets than U.S. companies.

With respect to potential injury, the U.S. has found a potential for wrongdoing by the Canadian industry. They have not found wrongdoing, and I want to emphasize that. To this point, Doman has never seen any documentation that evidences anything that Doman has done to harm the U.S. industry.

A NAFTA panel will soon hear Canadian arguments that the U.S. erred in declaring that Western red cedar is similar to U.S. and other Canadian softwood product and therefore should not be exempt from the Canada-U.S. softwood lumber dispute. Doman will testify that Western red cedar differs from and therefore does not compete with the U.S. and other Canadian products and should be exempt.

I might add at this point that I have a gentleman from Weyerhaeuser sitting on my right, and Weyerhaeuser can take a lot of credit over the past two or three years for providing leadership in our fight against the United States.

J'ai distribué ce matin un graphique d'une page. La colonne 4 de ce graphique représente la production de l'île de Vancouver, et la colonne 5, la portion de cette production qui vient de Doman; cela correspond à nos exportations vers les États-Unis, et c'est absolument insignifiant par rapport à l'ensemble. Parce que nous avons des produits de grande valeur, nous ne faisons pas concurrence à l'industrie américaine. Nos exportations aux États-Unis représentent moins de 1 p. 100 de la consommation annuelle là-bas.

Comme nous avons des produits de grande valeur, nous payons des droits d'environ 27 p. 100. Doman a été une entreprise les plus durement touchées au Canada de ce point de vue-là. C'est un problème américain. Les États-Unis n'ont pas assez de bois pour alimenter leur propre marché du bois d'oeuvre résineux. La consommation annuelle à cet égard est d'environ 56 milliards de pieds-planche, alors que la production intérieure est de 35 milliards. Par conséquent, les Américains n'ont suffisamment de bois que pour produire les deux tiers de ce dont ils ont besoin. Le Canada comble la majeure partie du déficit, avec 18 milliards de pieds-planche, et les producteurs côtiers de la Colombie-Britannique fournissent environ 2 p. 100 de cette consommation annuelle. D'autres pays fournissent le reste et profitent actuellement du conflit pour accroître leur part du marché américain.

Des fonctionnaires américains ont confirmé, lors de rencontres qui se sont tenues plus tôt cette année, que les lois commerciales américaines avaient été instaurées pour protéger les entreprises américaines et ils ont reconnu qu'elles n'étaient pas toujours équitables.

La preuve en est que, si le bois d'oeuvre canadien se vend à un prix trop bas, cela ne se reflète pas dans la rentabilité de l'industrie. Le rendement des capitaux dans l'industrie forestière, ces dernières années, a été maigre et souvent même négatif. Les entreprises canadiennes ne font pas meilleure figure que leurs homologues américaines sur les marchés boursiers.

En ce qui a trait au préjudice potentiel, les Américains ont décrété que l'industrie canadienne risquait de leur causer du tort. Ils n'ont cependant constaté aucun méfait, et je tiens à le souligner. Jusqu'ici, Doman n'a jamais vu aucune preuve selon laquelle elle aurait causé un préjudice réel à l'industrie américaine.

Un groupe spécial de l'ALENA entendra bientôt les arguments du Canada selon lesquels les États-Unis ont erronément déclaré que le cèdre rouge de l'Ouest était un produit semblable à des produits américains et à d'autres produits canadiens de bois résineux, et qu'il ne devrait par conséquent pas être exclu du différend entre le Canada et les États-Unis au sujet du bois d'oeuvre résineux. Doman témoignera du fait que le cèdre rouge de l'Ouest est différent des produits américains et des autres produits canadiens et qu'il ne leur fait par conséquent concurrence, ce qui fait qu'il devrait être exclu.

J'ajoute qu'il y a un représentant de Weyerhaeuser assis à ma droite et que c'est à Weyerhaeuser que revient une bonne partie du mérite d'avoir orchestré notre lutte contre les États-Unis au cours des deux ou trois dernières années.

In the current Doman Chapter 11 case, Doman contends that the U.S. legislation referred to as the Byrd Amendment, which takes countervailing and anti-dumping duties collected on softwood lumber imports from Canada and provides these funds to U.S. competitors, is a violation of NAFTA. Specifically, Doman argues that the Byrd Amendment provides an impermissible competitive advantage to U.S. producers, and the WTO recently announced that the amendment, in its opinion, is illegal.

In 1996, Canada and the United States negotiated a new softwood lumber agreement, and I believe that John Allan will go through the history of this in a little more detail in a few minutes. However, the 1996 agreement resulted in quotas being implemented, and we believe that the quotas that were applicable to Vancouver Island were unfair and we questioned the management of that process. More importantly, the 1996 agreement was for a fixed term of five years and was set to expire in 2001.

The key point there is that we had five years advance warning that that agreement was going to expire, and yet on expiration we had no strategy in place for moving forward with a replacement agreement.

Immediately on expiry of the SLA, the U.S. coalition did the expected and filed a new petition against Canada, which has had disastrous results.

Doman President and CEO, Rick Doman, travelled to Ottawa to present a proposal to International Trade Minister Pierre Pettigrew for a sliding-scale interim border tax. Doman did not receive a formal response to the proposal.

In the fall of 2001, Doman filed a petition with the Commerce Department in the United States making a number of legal arguments, including that the U.S. price as a benchmark for determining whether stumpage prices in Canada provided subsidies, called "cross-border referencing" was directly contrary to the plain language of the countervailing duty statute under chapter 19 of NAFTA, and the SCM Agreement, which defines subsidies. The statute and the SCM Agreement state explicitly that in determining whether a good or service has been sold for adequate remuneration, the department can only consider market conditions within the country being investigated.

In the fall of 2001, the appointment of Montana Governor Marc Racicot as a special envoy to the softwood dispute signalled a U.S. willingness to reach a new agreement. Governor Racicot, a senior Republican and to become the Chairman of the National Republican Committee, was appointed directly by President Bush to try and achieve a settlement in the dispute.

Doman met with Governor Racicot immediately after his appointment. In the meeting in Washington, Doman submitted a 50-page presentation, summarized by its recommendation for a

Dans une affaire en instance engagée en vertu du chapitre 11, Doman soutient que la loi américaine appelée communément «amendement Byrd», selon laquelle les droits compensateurs et les droits antidumping perçus sur les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada sont remis à nos concurrents américains, constitue une violation de l'ALENA. Plus précisément, Doman affirme que l'amendement Byrd assure un avantage concurrentiel inacceptable aux producteurs américains. L'OMC a rendu publique récemment une décision dans laquelle elle confirme que l'amendement Byrd est illégal.

En 1996, le Canada et les États-Unis ont négocié un nouvel accord sur le bois d'œuvre résineux, et je pense que John Allan va vous en faire un historique un peu plus détaillé dans quelques minutes. Quoi qu'il en soit, l'accord de 1996 a entraîné l'imposition de contingents; nous sommes d'avis que les contingents applicables à l'île de Vancouver étaient injustes, et nous avons contesté la gestion de ce processus. Et, surtout, l'accord de 1996 devait durer cinq ans et expirer en 2001.

Ce qu'il faut souligner, c'est que nous savions donc cinq ans à l'avance que l'accord allait prendre fin. Et pourtant, quand il est arrivé à expiration, nous n'avions aucune stratégie en place pour en assurer le remplacement.

Dès l'expiration de cet accord, le SLA, la coalition américaine a, comme on s'y attendait, déposé contre le Canada une nouvelle requête qui a eu des conséquences désastreuses.

Le président et chef de la direction de Doman, Rick Doman, s'est rendu à Ottawa pour présenter au ministre du Commerce international, Pierre Pettigrew, une proposition prévoyant une taxe provisoire qui serait perçue à la frontière selon une échelle mobile. Il n'a pas reçu de réponse officielle à sa proposition.

À l'automne 2001, Doman a déposé au département du Commerce des États-Unis une requête dans laquelle elle avançait un certain nombre d'arguments juridiques, notamment que l'utilisation des prix américains comme repère pour déterminer si les taux des droits de coupe pratiqués au Canada équivalaient à des subventions, ce qu'on appelle une «référence transfrontalière», allait directement à l'encontre du libellé très clair de la loi sur les droits compensateurs établie en vertu du chapitre 19 de l'ALENA et de l'Accord sur les SCM, qui définit les subventions. La loi et l'Accord sur les SCM établissent explicitement que, pour déterminer si un bien ou un service a été vendu à un prix adéquat, le département du Commerce peut seulement tenir compte des conditions du marché dans le pays faisant l'objet de l'enquête.

Toujours à l'automne 2001, la nomination de l'ancien gouverneur du Montana, Marc Racicot, à titre d'envoyé spécial chargé du dossier du bois d'œuvre résineux a démontré la volonté des États-Unis de parvenir à un nouvel accord. Le gouverneur Racicot, républicain haut placé qui devait devenir président du Comité républicain national, avait été nommé directement par le président Bush afin de chercher à résoudre le différend.

Doman a rencontré M. Racicot immédiatement après sa nomination. Pendant cette rencontre à Washington, elle lui a présenté un exposé de 50 pages résumé dans sa recommandation

15-per-cent interim border tax on all lumber shipments to the U.S. at or below \$250 per 1,000 board feet, FOB mill, and calculated on a shipment-by-shipment basis.

Mr. Racicot was receptive to the idea, but advised Doman that if he were to assist in the process he required the Government of Canada to make a proposal for U.S. consideration. On Doman's return to Canada, a copy of the presentation and Mr. Racicot's response were forwarded to Minister Pettigrew. We are unaware of a written Canadian proposal being submitted to the U.S.

Doman further reminded Canada in March 2001, in a meeting in Ottawa, that there was a deadline of March 21, 2002 by which, under U.S. law, the U.S. had to receive a proposal from Canada or the U.S. government would be unable to settle the dispute without the explicit consent of the U.S. coalition.

The failure of Canada to make the offer by that significant date resulted in the coalition obtaining unnecessary leverage in the negotiating process. The coalition was and is intransigent and unyielding in its position, making resolution impossible. In a later meeting with Doman, the Commerce Department indicated disappointment that a Canadian offer was not made, which made it difficult for them to deal with this matter.

I understand that there is a possibility that an offer was made, but that it was unrealistic. John knows more about that than I do, but until this morning, I was never aware of any offer having been made.

It had been well known that the U.S. would not involve itself in the softwood resolution process during 2002 so as not to prejudice the Congressional elections in November of that year. From March 2002 to November 2002, the negotiating process came to a halt.

Following the congressional elections in November 2002, the U.S. refocused on the softwood issue and indicated a willingness to push for resolution. New discussions ensued, primarily between the Commerce Department and British Columbia.

British Columbia was the province most affected by CVD and anti-dumping duties, and therefore, to its credit, the most prominent in and desirous of moving the issue forward. In a meeting between Doman and the Commerce Department in January 2003, they acknowledged that British Columbia's effort was key to moving forward, and some of that credit, of course, goes to John, sitting on my left.

Canada might have significantly increased its strength in the negotiating process with better liaison with U.S. consumer groups. Canada and key provinces, including British Columbia, would be well advised in the future to develop a better

d'imposer à la frontière une taxe provisoire de 15 p. 100 sur tous les envois de bois d'œuvre aux États-Unis d'un prix égal ou inférieur à 250 \$ par millier de pieds-planche, FOB scierie, et calculée ponctuellement pour chaque envoi.

M. Racicot s'est montré réceptif à cette idée, mais il a informé Doman que, pour apporter son concours au processus, il aurait besoin que le gouvernement du Canada soumette une proposition à l'examen des États-Unis. À son retour au Canada, Doman a transmis copie de l'exposé et de la réponse de M. Racicot au ministre Pettigrew. Nous n'avons pas eu connaissance qu'une proposition canadienne écrite ait été soumise aux États-Unis.

Doman a par ailleurs rappelé au Canada, en mars 2001, lors d'une réunion tenue à Ottawa, la date limite du 21 mars 2002 à laquelle, selon la loi américaine, les États-Unis devraient avoir reçu une proposition du Canada, sans quoi le gouvernement américain serait incapable de régler le différend sans le consentement explicite de la coalition américaine.

Comme le Canada n'avait pas fait d'offre à cette date importante, la coalition a obtenu une influence indue dans le processus de négociation. Elle a adopté — et maintient toujours — une position intransigeante et inflexible qui a rendu un règlement impossible. Lors d'une réunion subséquente avec Doman, les gens du département du Commerce se sont dits déçus que le Canada n'ait pas fait d'offre, car il allait leur être difficile de régler l'affaire.

Il semble qu'une offre a peut-être été faite, mais qu'elle n'était pas réaliste. John en sait plus long que moi sur la question, mais avant ce matin, je n'avais jamais entendu dire qu'il y avait eu une offre.

Il était notoire que les États-Unis ne s'engageraient pas dans un processus visant à résoudre la question du bois d'œuvre résineux après le début de 2002, afin de ne pas compromettre les résultats des élections au Congrès en novembre 2002. De mars 2002 à novembre 2002, les négociations ont donc été au point mort.

À la suite des élections au Congrès, en novembre 2002, les États-Unis se sont concentrés de nouveau sur le dossier du bois d'œuvre résineux et ont signalé leur volonté de poursuivre leurs efforts de règlement. De nouveaux entretiens ont suivi, principalement entre le département du Commerce et la Colombie-Britannique.

La Colombie-Britannique a été la province la plus touchée par les droits compensateurs et les droits antidumping et a donc été — ce qui est tout à son honneur — la plus active et la plus désireuse de faire avancer le dossier. Lors d'une rencontre entre Doman et les gens du département du Commerce, en janvier 2003, ceux-ci ont reconnu que les efforts de la Colombie-Britannique étaient essentiels pour accomplir des progrès. Et c'est en bonne partie, évidemment, grâce à mon collègue John, assis à ma gauche.

Le Canada aurait pu accroître considérablement sa force dans le processus de négociation grâce à une meilleure liaison avec les groupes de consommateurs américains. Le Canada et ses provinces clés, dont la Colombie-Britannique, feraient bien, à

relationship with the National Association of Home Builders, the National Association of Realtors and major retailers such as Home Depot.

On February 5, 2003, the Commerce Department released a 20-page draft bulletin that should be the underpinning of a resolution in the near term.

That sentence is more optimistic than where I believe we really are. We are hopeful there will be a resolution, but we have a long way to go yet.

It is expected that a settlement will be based on an interim border tax similar to what Rick Doman proposed and Weyerhaeuser has since proposed, followed by amendments to provincial forest policies. It is the desire of Canada and the U.S. that the resolution be permanent, and that the eventual outcome, described in the media as "exit-ramps," be understood from the beginning.

The U.S. is suggesting that the provinces eliminate all current constraints on companies that prevent them from adjusting to changing market conditions. Further, that the provinces implement an increased system of auctions of standing timber or logs sufficient to establish market prices that could be used to set stumpage on timbers from public lands. To help resolve this dispute, Doman and Weyerhaeuser have offered to make up to 25 per cent of their logs available to the highest bidder for domestic consumption.

Certain details of a resolution remain problematic. There is no agreement on the level or structure of an export tax, the fate of the \$1 billion of Canadian duties already collected by the U.S., exactly what forestry reforms the provinces must make, the implications of anti-dumping initiatives and whether NAFTA or WTO legal action should be withdrawn as a pre-condition to settlement.

Under NAFTA trade law, Canada or any province may submit a request for a changed circumstance review. The Commerce Department then initiates a review pursuant to the regulations and will issue the final results within 270 days. If the Commerce Department is satisfied on a legal basis, it will revoke the current CVD order with respect to Canada or a particular province.

It is because of the 270-day timeline for finalizing the process after a submission by the province that Doman believes an interim Canadian border tax is critical.

In summary, Canada failed to formulate a position of consensus, which ultimately played into the hands of the U.S. coalition.

There was no apparent comprehensive Canadian political plan to persuade the U.S. administration and Congress of the merits of the Canadian position. Canada had cards to play but did not

l'avenir, d'établir de meilleurs rapports avec la National Association of Home Builders, la National Association of Realtors et des détaillants importants comme Home Depot.

Le 5 février 2003, le département du Commerce a publié une ébauche de bulletin de 20 pages qui devrait former la base d'un règlement à court terme.

Cette affirmation est cependant plus optimiste que ne le justifie la situation, à mon avis. Nous espérons qu'il y aura un règlement, mais nous en sommes encore loin.

On prévoit que ce règlement sera fondé sur une taxe provisoire à la frontière semblable à celle que Rick Doman avait proposée, et que Weyerhaeuser a proposée elle aussi depuis, et qu'il sera suivi par des modifications des politiques forestières provinciales. Le Canada et les États-Unis ont pour objectif d'en arriver à un règlement permanent et de s'assurer que le résultat final, que les médias ont décrit comme une «rampe de sortie», sera compris dès le début.

Les États-Unis suggèrent que les provinces éliminent toutes les contraintes actuelles qui empêchent les compagnies de s'adapter à l'évolution des conditions du marché. Ils suggèrent en outre que les provinces étendent leur système d'enchères de bois d'œuvre debout ou de billes suffisamment pour établir des prix marchands qui pourraient servir à fixer les droits de coupe visant le bois d'œuvre situé sur des terres publiques. Pour aider à résoudre le différend, Doman et Weyerhaeuser ont offert de mettre jusqu'à 25 p. 100 de leurs billes à la disposition du plus haut enchérisseur à des fins de consommation intérieure.

Certains détails d'un éventuel règlement restent problématiques. Il n'y a pas d'entente sur le niveau ou la structure d'une taxe à l'exportation, sur le sort du milliard de dollars de droits déjà perçus au Canada par les États-Unis, sur les réformes exactes que les provinces doivent apporter à leur politique forestière, sur les conséquences des initiatives antidumping, ni sur la question de savoir si les actions intentées dans le cadre de l'ALENA et auprès de l'OMC devraient être abandonnées comme condition préalable au règlement.

Selon le droit commercial découlant de l'ALENA, le Canada ou une province peuvent présenter une demande d'examen motivée par un changement de situation. Le département du Commerce entreprend alors l'examen conformément aux règlements et doit en publier le résultat final dans un délai de 270 jours. S'il est convaincu du bien-fondé juridique de cette mesure, il révoquera l'actuel décret relatif aux droits compensateurs à l'égard du Canada ou de la province.

C'est en raison de ce délai de 270 jours imparti pour achever le processus après une demande d'une province que Doman estime qu'une taxe provisoire à la frontière canadienne est d'importance capitale.

En résumé, le Canada n'a pas élaboré de position consensuelle, ce qui a finalement joué en faveur de la coalition américaine.

Le Canada n'avait apparemment aucun plan politique complet pour persuader l'Administration et le Congrès des États-Unis du bien-fondé de sa position. Il avait des atouts dans son jeu, mais ne

appear to do so. These included a linkage with the shipment of other natural resources to the U.S. or conditions for Canadian support in U.S. international policy.

In 2001 and 2002 the opportunity was missed to educate not only politicians engaged in the process, but all U.S. Congressional policy makers. In 2002 a number of U.S. senators were canvassed with respect to their knowledge of the Canadian position. The finding was a complete lack of awareness among those canvassed. Canada may have been better served had the softwood lumber negotiation process been more transparent.

In closing, the Doman message to the Foreign Affairs Committee today is to improve trade relations with the U.S. and Mexico. An audit by an independent, qualified, professional auditor of the 2001-03 softwood lumber negotiations might be useful in determining how Canada may better prepare and strategize for negotiating future trade files, or if Canada would benefit by increasing trade resources in the United States.

Frank Dottori of the Free Trade Lumber Council spoke to you, I believe, a week or so ago. He advocated fighting this at WTO and NAFTA instead of negotiating. Again, that just evidences the differences among the positions of the different trade industries across the country. However, the problem with Mr. Dottori's proposal is that even if we fight this thing legally and win, there is absolutely nothing to stop the U.S. industry from filing another petition the very next day. Therefore, we have to get a negotiated settlement if we can. That would be best for both countries. Mr. Dottori also mentioned that the industry had made a request to the Canadian government for some bonding support to help pay the duty, which would have left the industry a little stronger in fighting this process, and I completely concur with his remarks on that matter.

The Chairman: Thank you very much, Mr. Flitton. We will have questions, of course, at the end of the presentations.

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs, Weyerhaeuser: Mr. Chair and honourable senators, good morning.

Senator Carney: Excuse me, Mr. Larsen, but could you explain your position with Weyerhaeuser?

Mr. Larsen: I am Vice-President of Government and Public Affairs for Weyerhaeuser's operations in Canada. I apologize on behalf of Paul Perkins, who is caught up in eastern travel. He was seeking to get back to Washington yesterday, but I think it is shut down by snow.

The focus of my remarks will be on a Weyerhaeuser proposal aimed at resolving the current softwood lumber dispute between the U.S. and Canada. We first tabled that proposal back in November 2002.

semble pas s'en être servi. Ainsi, il aurait pu lier la question du bois d'œuvre à l'expédition d'autres ressources naturelles aux États-Unis ou fixer des conditions à son appui à la politique étrangère américaine.

En 2001 et 2002, nous avons raté l'occasion de sensibiliser non seulement les politiciens engagés dans le processus, mais encore tous les décideurs du Congrès américain. En 2002, un sondage auprès d'un certain nombre de sénateurs américains à propos de leur connaissance de la position canadienne a révélé qu'ils l'ignoraient complètement. Le Canada aurait peut-être été plus avantagé si le processus des négociations relatives au bois d'œuvre résineux avait été plus transparent.

Pour terminer, le message que Doman veut laisser aujourd'hui au Comité des affaires étrangères, c'est qu'il faut intensifier nos rapports commerciaux avec les États-Unis et le Mexique. Une vérification, par un vérificateur professionnel indépendant, des négociations menées de 2001 à 2003 sur le bois d'œuvre résineux serait peut-être utile pour déterminer comment le Canada pourrait mieux se préparer et élaborer une meilleure stratégie pour ses négociations commerciales futures, ou s'il aurait intérêt à accroître sa représentation commerciale aux États-Unis.

Frank Dottori, du Conseil du libre-échange pour le bois d'œuvre, est venu vous parler il y a environ une semaine, il me semble. Il proposait de porter ce litige devant l'OMC ou devant les instances de l'ALENA plutôt que de négocier. Encore là, cela montre les divergences d'opinions entre les différentes industries du pays. Mais le problème, avec la proposition de M. Dottori, c'est que même si nous menons la bataille sur le front juridique et que nous gagnons, il n'y a absolument rien qui empêchera l'industrie américaine de déposer une autre requête dès le lendemain. C'est pourquoi nous devons essayer d'obtenir un règlement négocié. C'est ce qui serait le mieux pour les deux pays. M. Dottori a également mentionné que l'industrie avait demandé au gouvernement canadien de l'aider à payer les droits, ce qui aurait donné un peu plus de poids à l'industrie dans cette bataille, et je suis parfaitement d'accord avec lui sur ce point.

Le président: Merci beaucoup, monsieur Flitton. Nous aurons naturellement des questions à vous poser à la fin des présentations.

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques, Weyerhaeuser: Monsieur le président, mesdames et messieurs les sénateurs, bonjour.

Le sénateur Carney: Excusez-moi, monsieur Larsen, pouvez-vous nous dire quelles sont vos fonctions chez Weyerhaeuser?

M. Larsen: Je suis vice-président aux Affaires gouvernementales et aux affaires publiques pour les opérations de Weyerhaeuser au Canada. Je vous présente les excuses de Paul Perkins, qui a été retenu dans l'Est. Il voulait rentrer à Washington hier, mais je pense qu'il en a été empêché à cause de la neige.

Je vais vous parler surtout d'une proposition de Weyerhaeuser visant à régler le conflit qui oppose actuellement les États-Unis et le Canada dans le dossier du bois d'œuvre. C'est une proposition que nous avons présentée pour la première fois en novembre 2002.

As a company with operations on both sides of the border, we were concerned that a wall was being built between the United States and Canada, one built of two-by-fours and two-by-sixes and two-by-eights. Why is Weyerhaeuser's perspective important? We think we have a unique, singular ability to view this dispute from both sides of the border. We are the world's largest manufacturer of softwood lumber, so our stake is clearly evident, and we maintain wood products facilities on both sides of the border. We operate 18 softwood lumber mills in Canada and 27 in the United States. We have operated in Canada for 37 of our 102 years of existence as a company, i.e. for more than a third of a century. We currently employ 10,600 Canadians. Our total workforce worldwide is 58,000.

As you know, for five years, ending on March 31, 2001, Canadian wood products imports into the U.S. were governed by a quota system called the Softwood Lumber Agreement. When that agreement expired, a coalition of some U.S. timber producers and lumber manufacturers filed complaints under U.S. countervail and anti-dumping laws, alleging unfair trade and demanding duties against Canadian lumber imports. Certainly Senator Carney can recollect similar cases going back 16 to 18 years. The result is that since May 22, 2002, Canadian wood products have been subject to combined countervail and anti-dumping duties amounting to 27 per cent.

The coalition of U.S. lumber producers who encouraged the imposition of these duties intended them to slow imports of softwood products from Canada and to raise prices for these products in the U.S. Instead, these duties have done neither and have contributed to a number of unintended and negative consequences. These include: unstable and lower lumber prices; layoffs and mill closures caused by distorted market conditions, which occurred on both sides of the border; a marked increase in European wood products imported into the U.S. earlier in 2002 because of the price volatility; uncertainty among customers and investors; and strained relations between the United States and Canada.

Clearly the anti-dumping duty does not work. In fact it backfired, as Canadian firms increased production to lower their unit cost or average cost. The anti-dumping duty has aggravated the oversupply situation in North America and has driven prices lower at a time of almost unprecedented market demand.

Also, because duties did not address the cause of the dispute, that is, differing methods in the United States and Canada of valuing timber, they offer neither a long-term solution nor a rational balance of supply and demand based on the most effective producers.

Puisque notre entreprise est établie des deux côtés de la frontière, nous étions inquiets de constater qu'on était en train d'ériger un mur entre les États-Unis et le Canada, un mur fait de deux par quatre, de deux par six et de deux par huit. Pourquoi le point de vue de Weyerhaeuser est-il si important? Parce que nous avons la capacité — ce qui est rare — de voir ce conflit sous les deux angles, des deux côtés de la frontière. Nous sommes le plus grand fabricant de bois d'œuvre au monde; nos intérêts dans ce dossier sont donc évidents, et nous avons des usines de fabrication de produits de bois des deux côtés de la frontière. Nous avons 18 usines au Canada et 27 aux États-Unis. Nous sommes établis au Canada depuis 37 ans, sur nos 102 ans d'existence, ce qui représente plus d'un tiers de siècle. Nous employons actuellement 10 600 Canadiens, et notre effectif total est de 58 000 personnes.

Comme vous le savez, les produits de bois canadiens importés par les États-Unis ont été pendant cinq ans, jusqu'au 31 mars 2001, régis par un système de contingentement en vertu de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Quand cet accord a pris fin, une coalition de producteurs et de fabricants américains de bois d'œuvre a déposé des plaintes en vertu des lois américaines sur les droits compensateurs et les droits antidumping, en alléguant des pratiques commerciales déloyales et en réclamant l'imposition de droits sur les importations canadiennes de bois d'œuvre. Le sénateur Carney se rappelle certainement les cas similaires qui remontent à 16 ou 18 ans. Le résultat, c'est que depuis le 22 mai 2002, les produits de bois canadiens sont assujettis à des droits compensatoires et à des droits antidumping qui s'élèvent au total à 27 p. 100.

La coalition de producteurs américains de bois d'œuvre qui avait réclamé l'imposition de ces droits espérait ainsi ralentir les importations de produits de bois d'œuvre résineux du Canada et faire augmenter les prix de ces produits aux États-Unis. Mais ces droits n'ont eu ni l'un ni l'autre de ces résultats et ont entraîné plutôt de nombreuses conséquences négatives imprévues, par exemple une baisse et une instabilité des prix; des mises à pied et des fermetures d'usines causées par la distorsion des conditions du marché des deux côtés de la frontière; une augmentation marquée des importations de produits de bois européens aux États-Unis au début de 2002, à cause de la volatilité des prix; de l'incertitude chez les consommateurs et les investisseurs; et des relations tendues entre les États-Unis et le Canada.

Il est clair que les droits antidumping ne fonctionnent pas. En fait, cette initiative s'est retournée contre leurs auteurs puisque les entreprises canadiennes ont augmenté leur production pour abaisser leur coût unitaire ou leur coût moyen. Les droits antidumping ont aggravé la situation d'offre excédentaire en Amérique du Nord et ont fait baisser les prix à un moment où la demande du marché est presque sans précédent.

En outre, parce que ces droits n'ont pas permis de s'attaquer à la cause première du conflit, à savoir l'application de méthodes de mesure différentes pour l'estimation de la valeur du bois aux États-Unis et au Canada, ils n'offrent ni une solution à long terme, ni un équilibre rationnel de l'offre et de la demande en fonction des producteurs les plus efficaces.

Most of the participants in our industry agree that the duties have failed to improve the situation at all. Since the Softwood Lumber Agreement expired, Weyerhaeuser has attempted to be an honest broker in reaching a solution with all the parties involved. We stepped forward last November because, quite simply, the current set of circumstances cannot be allowed to continue. Companies and their employees on both sides of the border are suffering immensely. Wholesale and retail customers are apprehensive and relations between Canada and the United States continue to erode. With the duties and losses mounting, time is the enemy of progress on this issue.

Before I get to our proposal, I think it is important to provide a broad context for this issue. Canadian wood products have played a large role in America's economy for many decades. Indeed, it was one of the motivators for Weyerhaeuser to begin investing in Canada back in the mid-1960s. In fact, the Canadian softwood industry has grown to its present size primarily because of the need to service the United States' demand for wood products. U.S. producers cannot satisfy the demand by themselves. Approximately one third of America's wood supply today is provided by Canada. In other words, the U.S. has been dependent upon and has benefited from wood provided by its Canadian neighbours for many years.

As Canada provided an increasingly larger proportion of America's wood needs, some U.S. lumber producers felt threatened by this competition. Some, as I have indicated, have argued that the Canadian form of timber valuation provides Canadian lumber producers with an unfair advantage. These producers, many from the U.S. Coalition for Fair Softwood Lumber Imports that we have talked about, first began trying to have countervailing duties imposed on softwood imports back in 1982.

Our proposal acknowledges that there is some merit to the coalition's arguments. The way Canada's log pricing system works tends to place U.S. mills at a competitive disadvantage when lumber prices are low. For all the reasons we have enumerated, and because the negotiations between our governments have thus far failed — although they have resumed — Weyerhaeuser is advancing a proposal that we believe will provide a good starting point for resolving the issue.

Our proposal should be viewed as a process to get negotiations started again and a potential permanent solution, although perhaps not correct in all its details. Let me quickly summarize it for you. It consists of two steps.

First, suspend all legal proceedings on both sides of the border, including the collection of countervailing and anti-dumping deposits on Canadian softwood by the United States, and the WTO and NAFTA appeals filed by Canada. If negotiations do

La plupart des membres de notre industrie s'entendent pour dire que les droits n'ont pas du tout amélioré la situation. Depuis l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux, Weyerhaeuser a tenté de se poser en intermédiaire impartial pour en arriver à une solution avec toutes les parties en cause. Nous sommes intervenus en novembre dernier tout simplement parce que nous ne pouvons pas laisser les choses telles qu'elles sont. Les entreprises et leurs employés, des deux côtés de la frontière, en souffrent énormément. Les clients, en gros et au détail, sont craintifs, et les relations entre le Canada et les États-Unis continuent de se détériorer. Avec l'imposition des droits et l'augmentation des pertes, le temps est l'ennemi du progrès dans ce dossier.

Avant de vous présenter notre proposition, je pense qu'il est important de replacer toute cette question dans son contexte général. Les produits de bois canadiens jouent un rôle important dans l'économie américaine depuis des décennies. C'est d'ailleurs une des raisons pour lesquelles Weyerhaeuser a commencé à investir au Canada au milieu des années 60. En fait, si l'industrie canadienne du bois d'œuvre résineux a atteint sa taille actuelle, c'est surtout parce qu'elle devait répondre à la demande américaine. Les producteurs américains ne suffisent pas à la demande. Le tiers environ des produits de bois utilisés actuellement aux États-Unis proviennent du Canada. Autrement dit, les Américains dépendent et profitent depuis des années du bois que leur fournissent leurs voisins canadiens.

À mesure que le Canada comblait une proportion de plus en plus grande des besoins américains en bois, certains producteurs américains de bois d'œuvre ont commencé à se sentir menacés par cette concurrence. Comme je l'ai déjà dit, certains d'entre eux ont soutenu que les méthodes d'inventaire forestier appliquées au Canada assurait aux produits de bois canadiens un avantage indu. Ces producteurs, dont beaucoup font partie de la U.S. Coalition for Fair Softwood Lumber Imports dont nous avons déjà parlé, ont commencé dès 1982 à essayer de faire imposer des droits compensateurs sur les importations de bois d'œuvre résineux.

Notre proposition reconnaît que les arguments de la coalition sont justifiés dans une certaine mesure. Le fonctionnement actuel du système canadien d'établissement du prix des billes a tendance à désavantager les usines américaines quand les prix sont bas. Pour toutes les raisons que nous avons déjà énumérées, et parce que les négociations entre nos gouvernements n'ont rien donné jusqu'ici — même si elles ont maintenant repris —, Weyerhaeuser souhaite présenter une proposition qui offrirait à notre avis un bon point de départ pour résoudre le problème.

Notre proposition doit être considérée comme un processus qui permettrait de reprendre les négociations et comme une solution potentielle permanente, quoiqu'elle ne soit peut-être parfaite dans tous ses détails. Permettez-moi de vous la résumer rapidement. Elle comporte deux étapes.

Premièrement, il faudrait suspendre toutes les instances judiciaires des deux côtés de la frontière, y compris la perception de dépôts en garantie des droits compensateurs et des droits antidumping imposés par les États-Unis sur le bois

not result in a resolution, these legal cases can be resumed. At the same time, introduce a sliding scale Canadian border tax that will remain in effect until long-term settlement is reached.

Since this battle is over structural lumber, we also propose, to echo the words of Mr. Flitton, that Western red cedar products be exempted from the tax as well as other high-value products valued at greater than \$800 per thousand board feet.

Second, and this is the longer-term step, negotiate changes in Canadian log pricing practices to more closely resemble those in the United States.

In this regard we support the U.S. Department of Commerce proposal to let each Canadian province reach its own plan for a more market-sensitive system.

We also recognize that any solution must come up with an equitable distribution of the Canadian funds already on deposit to pay the duties, estimated to be about \$750 million through the end of 2002.

We do not pretend to have all the answers, but we offered a place to start. We took our proposal to all the governments involved and to all the contending parties within the industries on both sides of the border. We are not wedded to our proposal, but we are committed to a permanent solution.

Both sides need to work together for an enduring solution to this issue. As North America's largest trading partners and long-time allies, the U.S. and Canada need to figure this out, and soon.

I will look forward to responding to any questions later.

Mr. John Allan, President, British Columbia Lumber Trade Council: Good morning, everyone. It is a pleasure to be here in front of you today, and as Mr. Flitton said earlier, this is a hugely important issue for B.C. and for Canada.

I am the President of the B.C. Lumber Trade Council, and in a previous life I was a deputy minister in the provincial government in various departments, including, like Mr. Flitton, forests, so we do bring a bit of history here to the file from both sides of the fence in terms of public and private service.

The B.C. Lumber Trade Council is made up of a number of companies in B.C. representing the greater part of lumber production and exports to the U.S. Our members include Canfor, Interfor, Lignum, Pope and Talbot, Riverside, Slocan, Tolko, Weyerhaeuser, Weldwood and West Fraser — some pretty

d'œuvre canadien, et les appels interjetés par le Canada devant l'OMC et sous le régime de l'ALENA. Si les négociations ne permettent pas d'en arriver à une solution, ces instances pourront être remises en branle. En même temps, il faudrait appliquer à la frontière canadienne une taxe à échelle mobile qui resterait en vigueur jusqu'à ce que les parties en arrivent à un règlement durable.

Comme le conflit porte sur le bois de charpente, nous proposons également, pour faire écho aux propos de M. Flitton, que les produits de cèdre rouge de l'Ouest soient exemptés de cette taxe, tout comme les autres produits de valeur supérieure à 800 \$ les 1 000 pieds-planche.

Deuxièmement, à plus long terme, il faudrait négocier des changements dans les pratiques canadiennes d'établissement du prix des billes afin de rapprocher ces pratiques de celles des États-Unis.

À cet égard, nous appuyons la proposition du département du Commerce américain, qui suggère de laisser chacune des provinces canadiennes établir son propre plan d'action pour que le système soit plus sensible aux forces du marché.

Nous reconnaissons par ailleurs que toute solution doit permettre une répartition équitable des fonds canadiens déjà placés en dépôt pour garantir les droits exigés, et dont la valeur était estimée à environ 750 millions de dollars à la fin de 2002.

Nous ne prétendons pas détenir toutes les réponses, mais nous offrons un point de départ. Nous avons présenté notre proposition à tous les gouvernements en cause et à tous les intéressés, dans les industries des deux côtés de la frontière. Nous ne tenons pas mordicus à notre proposition, mais nous tenons à une solution permanente.

Les deux parties doivent travailler ensemble pour trouver une solution durable à ce différend. Comme ce sont les principaux partenaires commerciaux en Amérique du Nord, et comme ils sont alliés depuis longtemps, les États-Unis et le Canada doivent régler le problème, et vite.

Je me ferai un plaisir de répondre à vos questions plus tard.

M. John Allan, président, British Columbia Lumber Trade Council: Bonjour à tous. Je suis très heureux de comparaître devant vous aujourd'hui. Comme l'a dit M. Flitton tout à l'heure, il s'agit d'une question extrêmement importante pour la Colombie-Britannique et le Canada.

Je suis président du B.C. Lumber Trade Council et, dans une vie antérieure, j'ai été sous-ministre provincial dans différents ministères, y compris — comme M. Flitton — celui des Forêts; nous apportons donc ici la perspective historique des deux côtés de la clôture, c'est-à-dire des secteurs public et privé.

Le B.C. Lumber Trade Council se compose d'un certain nombre d'entreprises de Colombie-Britannique qui assurent la majeure partie de la production de bois d'œuvre et des exportations de ce bois aux États-Unis. Notre groupe comprend notamment Canfor, Interfor, Lignum, Pope and Talbot,

big companies, including Canada's largest lumber producer, Canfor.

In 2001 our membership spent about \$30 million, largely in legal fees, to fight this case. In 2002 we spent about \$25 million, and we are predicting about another \$25 million will be spent this year in legal fees, just by these 10 companies I have listed, if we carry on the litigation through the end of the year. We have spent money on both the subsidy and dumping cases and the appeals at the International Trade Commission on injury. Litigation is a hugely expensive and longstanding process, and I will come back to that in a minute.

By way of background, I know that you all know that forestry remains the dominant industry in B.C. It is still the number one employer, representing about 14 per cent of the workforce. All three levels of government receive about \$4 billion a year in revenue from the forest sector in B.C., and about 270 communities depend on forestry for their livelihood. We have had our runs at the high tech and film industries in the province, but by and large, forestry is still the dominant industry, particularly in the hinterland, although it is also dominant in Vancouver, especially on Vancouver Island.

We are in the fourth round of litigation since 1982. Since that year, we have gone through, including the current round of litigation, four lumber cases, a quota that Mr. Flitton referred to, and a border tax. Therefore, we have had managed trade, in one way or another, between Canada and the U.S. for most of the last 20 years, although this fight goes well back into previous centuries. You can see a bit of the history in my presentation. Again, I would encourage you to take a quick look at it because it largely informs you why we are here today.

I thought that today I might give you a flavour for what has been happening in the last few weeks and what I expect to happen in the next week or two. I have been in Washington twice in the last four weeks, and I expect to be going back later this week for negotiations. However, as Mr. Larsen pointed out earlier, we have tariffs in front of us of 18.8 per cent, roughly, representing a countervailing duty, and 8.43 per cent representing a dumping duty, for a total, on average, of 27 per cent. There are different dumping rates in Canada for different companies.

Dumping is established through specific investigation of companies. Four of my members represent six companies that were actually investigated by the Department of Commerce. Each of these six investigated companies has its own dumping rate, ranging from 2.2 per cent to 12.4 per cent for, unfortunately,

Riverside, Slocan, Tolko, Weyerhaeuser, Weldwood et West Fraser — ce sont de grosses compagnies, y compris le plus gros producteur canadien de bois d'œuvre, Canfor.

En 2001, nos membres ont dépensé environ 30 millions de dollars, surtout en frais juridiques, pour mener cette bataille. En 2002, nous avons déboursé environ 25 millions de dollars, et nous prévoyons qu'il faudra en déboursier encore 25 millions en frais juridiques cette année — et ce chiffre concerne uniquement les dix compagnies que je viens d'énumérer — si nous poursuivons nos efforts jusqu'à la fin de l'année. Nous avons dépensé de l'argent à la fois pour les actions concernant les subventions et le dumping et pour les appels devant la Commission internationale du commerce au sujet du préjudice. Ces instances coûtent très cher et prennent énormément de temps; j'y reviendrai dans un instant.

Pour replacer la question dans son contexte, je sais que vous savez tous que l'industrie forestière demeure l'industrie dominante en Colombie-Britannique. Elle est toujours le principal employeur de la province, puisqu'elle emploie à peu près 14 p. 100 de la population active. Les trois paliers de gouvernement en tirent des revenus d'environ 4 milliards de dollars par année, et quelque 270 communautés dépendent de la forêt pour vivre. Nous avons connu certains succès avec l'industrie de haute technologie et l'industrie du cinéma dans la province, mais l'industrie forestière est encore, et de loin, l'industrie dominante, surtout dans l'arrière-pays, mais aussi à Vancouver et en particulier dans l'île de Vancouver.

Nous en sommes à la quatrième série d'instances depuis 1982. Depuis cette année-là, nous sommes passés — en incluant le conflit actuel — par quatre actions concernant le bois d'œuvre, un système de contingentement, dont M. Flitton vous a parlé, et une taxe à la frontière. Par conséquent, le commerce entre le Canada et les États-Unis a été administré, d'une manière ou d'une autre, pendant la majeure partie des 20 dernières années, même si ce conflit remonte bien plus loin, jusqu'aux siècles précédents. Comme vous le voyez, ma présentation a un certain caractère historique. Encore une fois, je vous encourage à vous pencher brièvement sur cet aspect de la question parce que cela vous donnera une bonne idée des raisons pour lesquelles nous en sommes rendus là aujourd'hui.

J'ai pensé vous donner aujourd'hui un aperçu de ce qui s'est passé ces dernières semaines et de ce que je prévois pour la semaine ou les deux semaines qui viennent. Je suis allé à Washington deux fois au cours des quatre dernières semaines et je devrais y retourner plus tard cette semaine pour les négociations. Cependant, comme M. Larsen l'a souligné tout à l'heure, nous sommes soumis à des droits de 18,8 p. 100 à peu près, pour ce qui est des droits compensateurs, et de 8,43 p. 100 dans le cas des droits antidumping, ce qui fait en moyenne 27 p. 100 au total. Les taux de dumping varient au Canada selon les entreprises.

Les taux de dumping sont établis après une enquête auprès de chaque entreprise. Quatre de mes membres représentent six compagnies qui ont fait l'objet d'une enquête du département du Commerce. Chacune de ces six compagnies fait l'objet d'un taux spécifique, qui va de 2,2 à 12,4 p. 100, malheureusement, dans le

Abitibi. We have a range of tariffs in Canada today of about 21 per cent to 31 per cent, with most, however, paying the average of 27 per cent.

There was a period of time when bonds were required for all lumber shipments, and then as of last May 22, cash deposits were required from companies shipping lumber. Every stick of lumber leaving Canada requires a cash deposit attached to the shipment in order to pay for the duties. These are not final rates. These are cash deposits at the rate, as I said, of roughly 26 per cent, 27 per cent. Since May 22 through the end of December, Canadian lumber companies have paid U.S. \$600 million in duties and cash deposits. My prediction is that after the first full year of this, we will have paid about a billion dollars. That is a huge amount of money leaving Canada. It goes into the U.S. Customs Department, and under an amendment to U.S. trade law that was snuck in at the last minute during the Clinton administration by Senator Byrd, those cash deposits, when they become final duties — and they do not become final duties until next November and I will come back to that in a minute — if they are upheld, flow into the hands of the U.S. petitioners, in this case, the U.S. lumber industry.

We have appealed the so-called Byrd Amendment at the WTO and have had some success there. However, there is no guarantee that the American government will ever obey any ruling of that body. So far as I am concerned, right now, U.S. law says that if they win through all these appeals and the duties are upheld, all the money that these Canadian companies are paying will flow into the hands of the U.S. lobby.

As I said, the rates today are cash deposit rates. They will not become final until the Americans conduct what is called an administrative review. That review will start one year from last May, in other words, this spring, and will take roughly a year and a half to complete. Therefore, Canadian lumber companies today do not know what their final duty rate will be for the last year of production and shipments. They will not know that rate until the fall of 2004. At that time, they could get a higher rate or a lower rate. The higher rate would mean they would have to pay more duties retroactively. The lower rate would mean they would get a refund, with interest. That is a huge amount of uncertainty.

If you ask why we want to negotiate, why my members would want to pursue negotiations, a so-called out-of-court settlement, why Weyerhaeuser would come forward with a proposal, why Doman would come forward with a proposal, it is because we will be in this litigation through the WTO, through NAFTA, through the administrative reviews by the Department of Commerce, by our calculations to at least the year 2007, perhaps 2008.

cas d'Abitibi. Les droits appliqués au Canada aujourd'hui vont d'environ 21 à 31 p. 100, mais la majorité des compagnies paient le taux moyen de 27 p. 100.

À une certaine époque, toutes les expéditions de bois d'œuvre devaient être placées sous douane; et maintenant, depuis le 22 mai dernier, les entreprises qui expédient du bois d'œuvre doivent faire un dépôt en espèces. Chaque bout de bois qui sort du Canada doit faire l'objet d'un dépôt en espèces en vue du paiement des droits. Il ne s'agit pas de paiements définitifs. Ce sont des dépôts en espèces à un taux, comme je l'ai dit, d'environ 26 ou 27 p. 100. Entre le 22 mai et la fin de décembre, les entreprises canadiennes de bois d'œuvre ont versé 600 millions de dollars américains en droits et en dépôts en espèces. Je prévois qu'après une année complète sous ce régime, nous aurons payé environ un milliard de dollars. C'est beaucoup d'argent qui sort du Canada. Il va au département des Douanes des États-Unis et, en vertu d'un amendement aux lois commerciales américaines que le sénateur Byrd a fait adopter en douce dans les derniers jours de l'administration Clinton, ces dépôts en espèces, quand il deviendront des paiements définitifs, ce qui ne sera pas le cas avant novembre dernier — je vais y revenir dans une minute —, ces dépôts, donc, s'ils sont confirmés, iront aux requérants américains, en l'occurrence l'industrie américaine du bois d'œuvre.

Nous avons fait appel de l'amendement Byrd devant l'OMC, avec un certain succès. Cependant, rien ne nous garantit que le gouvernement américain va respecter une quelconque décision de cette organisation. En ce qui me concerne, pour le moment, la loi américaine dit que, si les États-Unis l'emportent dans tous ces appels et que les droits sont maintenus, tout l'argent que versent ces entreprises canadiennes va se retrouver entre les mains du lobby américain.

Comme je l'ai dit, les sommes versées actuellement ne sont que des dépôts en espèces. Elles ne deviendront des paiements définitifs qu'une fois que les Américains auront terminé ce qu'on appelle un examen administratif. Cet examen commencera un an après le mois de mai dernier — autrement dit ce printemps — et durera environ un an et demi. Par conséquent, les compagnies canadiennes de bois d'œuvre ne savent pas, pour le moment, quels droits elles vont devoir payer en définitive pour la production et les expéditions de l'année dernière. Elles ne le sauront pas avant l'automne 2004. À ce moment-là, les droits pourraient augmenter ou diminuer. S'ils diminuent, elles auront droit à un remboursement, avec intérêt. Cela crée énormément d'incertitude.

Si vous me demandez pourquoi nous voulons négocier, pourquoi mes membres veulent poursuivre les négociations et obtenir un règlement à l'amiable, pourquoi Weyerhaeuser présente une proposition, pourquoi Doman présente une proposition, c'est parce que tous ces litiges, devant l'OMC, sous le régime de l'ALENA et dans le cadre des examens administratifs du département du Commerce, vont s'étirer d'après nos calculs au moins jusqu'à 2007, et peut-être 2008.

If a company wants to get out of dumping it has two ways to do that. It could win at NAFTA, and that is not impossible. You could win at NAFTA, probably within the next year, or you would have to go through three administrative reviews by the Department of Commerce and achieve what is called a "minimis rate," a near-zero rate in each of three successful reviews in a row. That will take you to about the year 2007, 2008.

I can tell you, sitting here right now, and having seen the way the Commerce Department calculates the subsidy and the dumping rates, that that is impossible. They will manufacture ways of keeping companies caught up in this case. I am not being obnoxious. I am not insulting the Department of Commerce. That is the way life is in this file. The dumping rates we have seen so far are guaranteed to generate dumping margins.

On the subsidy side, the Americans use what was called "cross-border pricing." They compared our stumpage rates in each province to the contiguous state on the other side of the line and came up with a manufactured subsidy rate in Canada. We have redone all their calculations, at least for B.C., and we cannot find a subsidy. The WTO has also ruled that cross-border pricing is inconsistent with the U.S. obligations under the WTO, but so far, all that that means is that the Americans can go back and recalculate the subsidy rates using a different methodology.

I urge you today to understand that there is a huge amount of money flowing out of Canada, and it will take years to settle this case through the legal process. As Mr. Flitton said, let's say we win. Let's say we win at the WTO. Let's say we win at NAFTA. Let's say we win all the remands where the rates go back and forth between Canada and the Department of Commerce. Then you are probably looking at a fifth lumber case, because there is nothing, as Mr. Flitton said, to stop the Americans from coming back at us.

Why do we want negotiations? Well, it is because the litigation is lengthy. It is expensive. It is risky. There is no guarantee for either side, and I think in any case of litigation you always see if an out-of-court settlement is possible.

We do not want a deal at any cost. It has to be reasonable, but at the moment, the construct of a deal would look like this. The Department of Commerce has the legal ability to issue policy bulletins. A draft bulletin has been released already. The bulletin prescribes those, shall we say, free market conditions that should drive forest policy in Canada, and if a province wants to change its forest practices to be consistent with the bulletin, it would then go through what is called a "changed circumstance review," and the subsidy rate would be recalculated. Arguably, if you met the

Si une compagnie veut se soustraire aux droits antidumping, elle a deux moyens de le faire. Elle peut l'emporter à l'ALENA, ce qui n'est pas impossible. Elle peut l'emporter à l'ALENA, probablement d'ici un an, ou alors elle peut se plier aux examens administratifs du département du Commerce et obtenir ce qu'on appelle un «taux de minimis», un taux presque nul, si elle passe avec succès trois examens de suite. Et cela va l'amener encore une fois jusqu'à 2007 ou 2008.

Je peux vous dire tout de suite, après avoir vu comment le département du Commerce calcule les taux pour les subventions et le dumping, que c'est impossible. Les Américains vont inventer des moyens de s'assurer que les compagnies gardent les mains liées. Je ne le dis pas pour être désagréable. Je ne veux pas insulter les gens du département du Commerce. Mais c'est ainsi que les choses se passent dans ce dossier. Les taux que nous avons vus jusqu'ici en ce qui concerne le dumping vont à coup sûr se traduire par des marges de dumping.

Pour ce qui est des subventions, les Américains ont fait des comparaisons de prix de part et d'autre de la frontière. Ils ont comparé les droits de coupe imposés dans chaque province à ce qui se passait dans les États contigus, de l'autre côté de la frontière, et ils en sont arrivés à un taux de subvention fabriqué de toutes pièces pour le Canada. Nous avons refait tous leurs calculs, au moins pour la Colombie-Britannique, et nous n'avons trouvé aucune subvention. Et l'OMC a décrété elle aussi que ces comparaisons de prix vont à l'encontre des obligations des États-Unis vis-à-vis de l'OMC, mais jusqu'ici, tout ce que cela veut dire, c'est que les Américains peuvent recalculer les taux de subvention en appliquant une méthodologie différente.

Il faut bien comprendre qu'il y a des montants énormes qui sortent du Canada et qu'il faudra des années pour résoudre ce différend par les voies judiciaires. Comme l'a dit M. Flitton, supposons que nous gagnions. Supposons que nous l'emportions à l'OMC et devant les instances de l'ALENA. Supposons que nous obtenions gain de cause dans tous les renvois qui opposent le Canada et le département du Commerce au sujet des taux. Alors, il y aura probablement un cinquième conflit du bois d'oeuvre parce que, toujours comme l'a dit M. Flitton, il n'y a rien qui empêche les Américains de recommencer.

Pourquoi voulons-nous des négociations? Eh bien, parce que l'option judiciaire prend du temps. Elle coûte cher. Elle est risquée. Elle n'offre aucune garantie, ni d'un côté ni de l'autre, et je pense que dans tous les litiges de ce genre, il faut toujours chercher si possible à régler hors cour.

Nous ne voulons pas une entente à n'importe quel prix. Cette entente doit être raisonnable, mais pour le moment, voici de quoi elle pourrait avoir l'air. Le département du Commerce est habilité légalement à émettre des bulletins de politique. Il a déjà rendu public un avant-projet de bulletin qui prescrit ce que j'appellerais les conditions de libre marché qui devraient sous-tendre la politique forestière du Canada et, si une province voulait modifier ses pratiques forestières pour se conformer à ce bulletin, elle serait assujettie à ce qu'on appelle un «examen

requirements of the bulletin, your subsidy rate would go to zero.

Now, there is considerable symmetry between what is in the bulletin and what the B.C. government wants to do in terms of forest policy changes. The B.C. government would like to go to a market-based forest policy, and that is consistent with the bulletin. Other provinces are having a little more difficulty with the bulletin, but there are three options. You can go to public auction of timber, or you can go to a private market, similar to the way Quebec prices its timber, or you can go to a reference price, which is probably the way Ontario would like to go.

There is some room in the bulletin, if you will, for every province in Canada to perhaps find a solution, although I am not saying it will be easy. However, our problem is that the policy bulletin process leading to the changed circumstance review does not provide a solution for dumping.

As Mr. Larsen pointed out, dumping has had a huge, unintended consequence in Canada. Dumping is an allegation that you are selling below cost, and in order to get your cost down, if you are a Canadian lumber producer, you add shifts, you ramp up your production, you drive your unit cost down. However, as you drive your unit cost down you produce more lumber; therefore more lumber comes on the market, the price goes down, and it is a bit of a race to the bottom, quite frankly. You always have to watch your price margins relative to your cost margins. There is a bit of a zero sum game in dumping by raising production in Canada, hence exports from Canada have only dropped about four per cent from when the duties were imposed. I am sure the Americans were thinking they would go down by perhaps 15 per cent or 20 per cent.

With a very negligible fall off in exports, Canadian mills, in the main, have managed to survive the case. We have had a number of shutdowns in B.C. Exports are way off in Quebec. There have been curtailments in Quebec, but where else have they occurred? Well, in the U.S. The dumping has hurt both sides, in my view, and that has made the Americans more interested in finding a negotiated solution.

We have to get rid of the dumping case, and that is a feature of the B.C. government's proposal. It is explained in my slides, but if we can get rid of the dumping case, then I would say "more normal" production patterns would resume on both sides of the border, and you would get more market stability flowing from a situation where we could negotiate forest policy changes around timber pricing through the policy bulletin route. If we could negotiate with the Americans to get the dumping case withdrawn, and then implement, in the short term at least, a border tax in lieu of the subsidy rate, then we probably have the makings of an interim solution, and a long-term solution driven by long-term policy change.

motivé par un changement de situation», et le taux de subvention serait recalculé. Il est permis de croire que, si elle respectait les exigences prescrites par le bulletin, ce taux serait de zéro.

Il y a une très nette symétrie entre le contenu de ce bulletin et les changements que le gouvernement de la Colombie-Britannique compte apporter à sa politique forestière. Il aimerait passer à une politique fondée sur les forces du marché, ce qui est conforme au bulletin. D'autres provinces ont un peu plus de mal avec ce bulletin, mais il y a trois options. Le bois peut être vendu par enchères publiques, sur le marché privé comme cela se fait au Québec ou selon un prix de référence, ce qui est probablement la voie que l'Ontario préférerait.

Ce bulletin permettrait, si vous voulez, à chaque province du Canada de trouver une solution, même si ce ne sera pas facile. Notre problème, cependant, c'est que le processus que prévoit le bulletin de politique et qui peut mener à un examen motivé par un changement de situation n'offre pas de solution dans le cas du dumping.

Comme l'a souligné M. Larsen, le dumping a eu des conséquences énormes et inattendues au Canada. Il y a des allégations de dumping quand un producteur vend à un prix inférieur à ses coûts; or, pour abaisser vos coûts, si vous êtes un producteur canadien de bois d'oeuvre, vous ajoutez des quarts de travail, vous accélérez la production, vous faites baisser votre coût unitaire. Mais vous produisez du même coup plus de bois, qui se retrouve sur le marché, ce qui fait baisser les prix. Bien franchement, c'est un peu la course vers le bas. Il faut toujours surveiller les marges de prix par rapport aux marges de coûts. C'est en quelque sorte un jeu à somme nulle quand il y a du dumping à la suite d'une hausse de la production au Canada, ce qui fait que les exportations en provenance du Canada n'ont diminué que d'environ 4 p. 100 par rapport au moment où les droits ont été appliqués. Je suis certain que les Américains croyaient qu'elles connaîtraient une baisse de 15 à 20 p. 100.

Grâce à cette baisse tout à fait négligeable de leurs exportations, les usines canadiennes ont réussi, dans l'ensemble, à survivre à ce conflit. Il y a eu un certain nombre de fermetures en Colombie-Britannique, et les exportations ont diminué considérablement au Québec. Il y a eu des ralentissements au Québec, mais où y en a-t-il eu ailleurs? Aux États-Unis. L'action en dumping a causé du tort des deux côtés de la frontière, à mon avis, et c'est pourquoi les Américains sont plus intéressés à en arriver à une solution négociée.

Nous devons nous débarrasser de cette action en dumping, et c'est un des éléments de la proposition du gouvernement de la Colombie-Britannique. Je l'explique dans mes diapositives, mais si nous pouvions nous débarrasser de cette action, je dirais que la production reprendrait des tendances «plus normales» des deux côtés de la frontière et que le marché se stabiliserait parce que nous pourrions négocier des changements dans notre politique forestière, en ce qui concerne l'établissement des prix du bois d'oeuvre, par la voie de bulletins de politique. Si nous pouvions négocier avec les Américains pour qu'ils retirent leur action en dumping, et que nous pouvions ensuite mettre en oeuvre, du moins à court terme, une taxe à la frontière au lieu du taux de

Right now there are a number of proposals out there for a border tax. Mr. Larsen's company has indicated a bottom end loaded tax, where the tax rate would be 25 per cent at the bottom of the market, and he alluded to the fact that his company feels there is some merit in the American position that at the bottom of the market, Canada is not taking its fair share of downtime. The reason is simple. Our stumpage systems react much more quickly to price changes than the American systems, and so when the market goes down, our stumpage rates tend to go down faster than theirs. Hence, we keep running while they do not.

If we can get more symmetry in terms of our timber pricing process, lags, leads, et cetera, relative to the U.S. system, then we would be on a more even playing field in terms of the way timber pricing reacts to changes in the marketplace. Perhaps we can find an interim solution that takes timber off the bottom of the market through a fairly high tax at low prices and going to zero at higher prices. The B.C. government proposal had a system of step reductions in tax, with seventeen-and-a-half per cent at the bottom end of the market and going to zero at the top. Canada put a proposal on the table in Washington two weeks ago for a sliding-scale tax of 18 per cent at the bottom of the market and going to zero. Therefore, there are all kinds of proposals out there from Canada. They are being advanced.

The American side is still looking at a fairly onerous set of taxes. The coalition position right now is that you would convert the current subsidy rate of 18 per cent to a border tax and have a sliding scale dumping tariff, depending on price. That is unnecessarily high, but all these proposals have the same objective in mind, have the tax higher at the bottom end of the market to create some stability and higher prices. You do not want prices to go too high, however, because we have seen a huge influx of lumber from Europe in the last, say six years. That is the new competition. As prices were driven up by the quota agreement and stayed up through the end of that agreement, we had new competition from Europe. European mills that use Russian logs have been built in the last few years, and European lumber companies have made huge inroads into the Eastern U.S., to the point where they are now major competitors with us.

We are going to pursue two tracks. I know that my members, the rest of Canada and the federal government will pursue the litigation for as long as it takes. Mr. Dottori's position here in front of you last week was well made, in the sense that we cannot give up in the litigation at this time. We must keep driving that

subvention, nous aurions probablement en main tous les éléments nécessaires à une solution provisoire, et même à une solution à long terme fondée sur des changements de politique à long terme.

À l'heure actuelle, il y a un certain nombre de propositions sur la table au sujet d'une taxe à la frontière. L'entreprise de M. Larsen a parlé d'une taxe appliquée selon les fluctuations du marché, et dont le taux serait de 25 p. 100 en période creuse. Il a fait allusion au fait que son entreprise reconnaît que les Américains n'ont pas tout à fait tort de dire que, quand il y a un creux sur le marché, le Canada ne prend pas sa juste part des temps d'arrêt. La raison en est simple. Nos systèmes de droits de coupe réagissent beaucoup plus vite aux changements de prix que les systèmes américains et, par conséquent, quand le marché ralentit, nos droits de coupe diminuent généralement plus vite que les leurs. C'est pourquoi nous continuons à fonctionner pendant que les Américains sont arrêtés.

Si nous pouvons en arriver à une meilleure symétrie en ce qui concerne nos mécanismes de fixation des prix, nos retards, nos reprises, et ainsi de suite, par rapport au système américain, nous aurons des règles du jeu plus uniformes pour ce qui est de la façon dont ces mécanismes de fixation des prix réagissent aux changements sur le marché. Nous pouvons peut-être trouver une solution provisoire pour faire bouger le bois quand le marché est au ralenti, en percevant une taxe relativement élevée quand les prix sont bas et une taxe nulle quand ils sont plus hauts. La proposition du gouvernement de la Colombie-Britannique comprend un système de réductions graduelles de la taxe, qui serait de 17,5 p. 100 en période creuse et baisserait à zéro quand le marché serait au maximum. Le Canada a présenté à Washington, il y a deux semaines, une proposition qui prévoit une taxe à échelle mobile allant de 18 p. 100 — pendant les périodes creuses — à zéro. Il y a donc toutes sortes de propositions qui viennent du Canada.

Les Américains envisagent encore une série de taxes relativement onéreuses. La position de la coalition, à l'heure actuelle, c'est qu'il faudrait convertir le taux de subvention de 18 p. 100 en taxe à la frontière et adopter un tarif à échelle mobile pour le dumping, en fonction des prix. C'est inutilement élevé, mais toutes ces propositions visent le même objectif, à savoir une taxe plus élevée en période creuse afin de créer une certaine stabilité et de faire monter les prix. Mais ils ne faut pas que les prix augmentent trop, parce que nous avons vu arriver énormément de bois d'Europe au cours des six dernières années, ou à peu près. Ce sont nos nouveaux concurrents. Comme les prix ont augmenté en raison de l'accord de contingentement et qu'ils sont restés élevés pendant toute la durée de cet accord, nous avons maintenant de la concurrence de l'Europe. Il s'est construit en Europe, ces dernières années, des usines qui s'approvisionnent en billes en Russie, et les marchands de bois européens ont fait des percées considérables dans l'est des États-Unis, à un point tel que ce sont maintenant pour nous des concurrents importants.

Nous allons suivre deux voies. Je sais que mes membres, tout comme le reste du Canada et le gouvernement fédéral, vont poursuivre les actions judiciaires aussi longtemps qu'il le faudra. La position de M. Dottori, qui était ici la semaine dernière, est tout à fait défendable, à savoir que nous ne pouvons pas

and appeal the trade cases at NAFTA and the WTO. However, we also need to negotiate a solution to this file if we can, and I do believe that solution lies in long-term policy change with a front-end border tax in place, perhaps for a year or two years, to bring about some stability.

I believe Ottawa is firmly seized with this file now and has given some relief to the industry. They have given some relief to the trade associations, the value-added sector included. They have invested money in overseas market development, research and development and new market opportunities, and that relief is welcome. If we can find an economic solution to this file that suits both sides, that is the way we should go.

I would also encourage you to think about this, that we now think of this file as an integrated North American file. It makes little sense to have another lumber case coming at us when the current agreement, if we find one, expires. I think both sides of the border now need to be thinking about an integrated North American lumber market. We must find some way of pre-empting these Department of Commerce filings against us and the petitions from the U.S. lumber industry. The lumber industry is largely an integrated global industry now, and it makes little sense for us to be fighting among ourselves when there is competition from Europe and South America and companies on both sides of the border should be working to increase our market share for wood products elsewhere. Of course, if you keep fighting trade battles and adding tariffs, all you are doing, in addition to encouraging offshore imports, is encouraging product substitutes like plastic and steel.

Obviously, there is a huge amount of detail behind these remarks, but again, just to give you a flavour, negotiations are resuming later this week in Washington. I believe we probably have about two weeks left to find the broad parameters of a deal, and we will be back at it, probably by Wednesday night or Thursday, in negotiations both on the policy bulletin and around the border tax.

The Chairman: We have heard this about the bottom of the market and the market going up and down because it is a commodity, and the only thing that I do not understand is why, when I had thought that there was a housing boom in the U.S. and therefore the market would be going up, I am told that it is the opposite. Is that correct? Could you just clear that one up for me? Maybe there is no housing boom.

Mr. Flitton: Well, there is a good, stable housing industry in the U.S., and the principle you are stating should be correct. There are two factors that I think come into consideration here. One is that the increased shipments from the kiln-dried SPF producers in Canada greatly increase the supply of low-value wood, which has impacted the market. More importantly, I think

abandonner les instances en cours. Nous devons poursuivre dans cette voie et faire appel à l'OMC et aux mécanismes de l'ALENA. Mais nous devons aussi essayer de négocier un règlement, et je pense que la solution réside dans une modification de la politique à long terme et dans la mise en place d'une taxe d'entrée à la frontière, peut-être pendant un an ou deux, pour garantir une certaine stabilité.

Je crois qu'Ottawa a maintenant le dossier bien en main et que l'industrie va pouvoir respirer un peu. Cela a aidé les associations industrielles, notamment dans le secteur à valeur ajoutée. Il y a eu de l'argent d'investi dans la recherche de débouchés sur les marchés étrangers, dans la recherche et le développement et dans la recherche de nouvelles occasions d'affaires, et cette aide est la bienvenue. Si nous pouvons trouver une solution économique qui conviendra aux deux côtés, c'est ce que nous devons faire.

Je vous encourage aussi à réfléchir à ceci: il faut maintenant voir cette question comme un dossier concernant l'ensemble de l'Amérique du Nord. Il serait ridicule de nous exposer à vivre un nouveau conflit du bois d'oeuvre quand l'accord en vigueur, si nous réussissons à en conclure un, arrivera à expiration. Je pense que, des deux côtés de la frontière, nous devons maintenant envisager un marché nord-américain intégré pour le bois d'oeuvre résineux. Nous devons trouver un moyen de prévenir les plaintes au département du Commerce à notre endroit, de même que les requêtes de l'industrie américaine du bois d'oeuvre. L'industrie du bois est maintenant intégrée dans une large mesure à l'échelle mondiale, et il ne serait guère raisonnable que nous nous battions entre nous alors que nous avons de la concurrence en Europe et en Amérique du Sud. Les compagnies des deux côtés de la frontière doivent chercher à augmenter leur part de marché ailleurs. Bien sûr, quand on mène des batailles commerciales incessantes et qu'on ajoute constamment des droits, tout ce qu'on fait, à part encourager les importations de l'extérieur, c'est favoriser les produits de remplacement comme le plastique et l'acier.

Il y a évidemment bien d'autres détails dont je ne vous ai pas parlé, mais encore une fois, simplement pour vous donner une idée, les négociations vont reprendre d'ici la fin de la semaine à Washington. Il nous reste probablement environ deux semaines pour établir les paramètres généraux d'une entente, et nous allons reprendre les négociations, probablement d'ici mercredi soir ou jeudi, tant sur le bulletin de politique que sur la taxe à la frontière.

Le président: On nous a parlé du ralentissement et des fluctuations du marché, parce que c'est un produit de base, mais il y a une chose que je ne comprends pas: je croyais qu'il allait y avoir une période de croissance dans le domaine du logement aux États-Unis et que le marché allait par conséquent être à la hausse; or, on nous dit que c'est le contraire. C'est bien cela? Pouvez-vous clarifier cette question pour moi? Mais peut-être qu'il n'y a pas de boom du logement?

M. Flitton: Eh, bien l'industrie américaine du logement est solide et stable aux États-Unis, et le principe que vous énoncez devrait se vérifier. Je pense qu'il y a deux facteurs qui entrent en jeu. Le premier, c'est que la hausse des expéditions d'EPS séchés au séchoir au Canada a fait augmenter considérablement l'offre de bois de faible valeur, ce qui a eu des conséquences sur le

the market has been a little skewed in the last few months because of the extreme cold weather they have been experiencing in the Eastern U.S. Construction has pretty much dropped off in the East, and that has had a lot to do with it. It will start coming back shortly.

The Chairman: This bottom of the market factor has appeared in just the last few months?

Mr. Flitton: I think that it has been more skewed than it would have been because of the extreme cold in the East.

Mr. Larsen: The fact is that during the five-year period when we had lumber quotas for the States, many companies in Canada increased their capacity, so although we have had tremendous demand for lumber in the market, the available supply is much larger than it was five years to seven years ago. It is an oversupplied market now, with new production on both sides of the border, and globally as well, with lumber coming in from Europe and Asia as well as South America. The world did not stand still during those five years when we had quotas, which were relatively stable. Now we have a structural oversupply in the marketplace for lumber that is not going to go away, even if we solve this issue next month.

The Chairman: No, that sounds very serious.

Mr. Allan: I would like to add one more comment on the dumping issue. If you shut down your mill, you have to amortize the cost of the shutdown into your dumping tariff. There is this natural reaction to not shut down, and to run your mills as hard as you can in order to survive the dumping tariff because you are going to be reviewed this spring by the Department of Commerce, which will analyze your past behaviour. All the companies are worried that their dumping tariff could be recalculated at a much higher rate. Also, we have about a billion-and-a-half feet of lumber coming in from Europe and about 19 million feet coming out of Canada, so there is just a huge oversupply, backstopped by this dumping tariff that causes you to avoid a shut down.

Senator Austin: There are so many ways to get into this topic that I feel a bit daunted. However, thinking it over, I would like to start by imagining some of the conditions that Canada would like to see in a comprehensive agreement with the United States on the softwood lumber trade. One of them, and suggested by all of you at one point, is a negotiated agreement that cannot be reopened through further action by the U.S. industry. If that were to be the case, then one has to hypothesize an agreement that would change domestic U.S. law as well as domestic Canadian law, and at least reach the stage of an executive agreement between the two countries, so that Congress would have to take action here. If that supposition is correct, I imagine that we could have an interim agreement, but it would be dependent on Congressional and Parliamentary action. Is that the sort of long-range scenario that you see, and does it include the suggested Canada-U.S. lumber

marché. Et surtout, je pense que le marché a été un peu faussé ces derniers mois en raison du froid extrême qui a sévi dans l'est des États-Unis. La construction a sensiblement ralenti dans l'Est, et c'est en bonne partie à cause de cela. Elle devrait reprendre bientôt.

Le président: Ce ralentissement du marché s'est produit seulement ces derniers mois?

M. Flitton: Je pense que le ralentissement a été plus prononcé qu'il aurait dû l'être à cause du froid extrême dans l'Est.

M. Larsen: Le fait est que, pendant les cinq ans où nous avons des quotas de bois pour les États-Unis, beaucoup d'entreprises canadiennes ont augmenté leur capacité; donc, même s'il y a eu une énorme demande de bois d'oeuvre sur le marché, l'offre est de loin supérieure à ce qu'elle était il y a cinq ou sept ans. Nous sommes actuellement en situation de surcapacité, à cause de la hausse de la production des deux côtés de la frontière — et partout dans le monde, d'ailleurs, avec le bois qui arrive d'Europe, d'Asie et d'Amérique du Sud. Le monde n'est pas resté immobile pendant les cinq années de quotas, durant lesquelles la situation est demeurée relativement stable. Nous avons aujourd'hui sur le marché du bois d'oeuvre une surcapacité qui ne disparaîtra pas même si nous réglons ce problème le mois prochain.

Le président: Non, cela paraît très sérieux.

M. Allan: J'aimerais ajouter encore un commentaire sur la question du dumping. Si vous fermez votre usine, vous devez amortir le coût de cette fermeture dans les droits de dumping. Il y a une réaction bien naturelle qui pousse les entreprises à ne pas fermer et à faire fonctionner leurs usines au maximum pour survivre aux droits de dumping, en prévision de l'examen auquel procédera ce printemps le département du Commerce, qui va analyser leur conduite passée. Toutes les entreprises craignent que leurs droits de dumping soient recalculés à un taux beaucoup plus élevé. En outre, il y a environ un milliard et demi de pieds de bois qui arrivent d'Europe, et environ 19 millions de pieds qui proviennent du Canada, ce qui crée une énorme surcapacité, soutenue par les droits de dumping qui incitent à éviter les fermetures.

Le sénateur Austin: Il y a tellement de façons d'aborder cette question que je suis un peu perdu. Cependant, quand j'y réfléchis, j'aimerais commencer par imaginer certaines des conditions que le Canada voudrait voir inclure dans un accord général avec les États-Unis au sujet du commerce du bois d'oeuvre résineux. Une de ces conditions, que vous avez tous mentionnée à un moment ou à un autre, ce serait un accord négocié qui ne pourrait pas être rouvert par de nouvelles actions intentées par l'industrie américaine. Si c'était le cas, il faudrait présumer que cet accord obligerait à modifier à la fois les lois intérieures américaines et les lois intérieures canadiennes, et qu'il s'agirait au moins d'un accord exécutif entre les deux pays, ce qui fait que le Congrès devrait intervenir. Si cette supposition est bonne, j'imagine que nous pourrions avoir un accord provisoire, mais son sort dépendrait des décisions du Congrès et du Parlement. Est-ce le

industry council that we have seen mention of in the media? What would its function be? I would like all of you respond to that, but perhaps in the same order that you gave your evidence.

Mr. Flitton: It is my understanding that, under U.S. trade law, we can reach an agreement with the United States that does not require Congressional approval, if that answers your question.

Senator Austin: I would like you to give us some details, if you have them. Under U.S. trade law, the Commerce Department can make a determination, but as I understand it, nothing under the existing trade law prevents the coalition from again commencing action on countervail and dumping.

Mr. Flitton: Unless they consent to the agreement, which is what Commerce is looking for. That is why the Canadian government and industry and the U.S. government and industry are at the table hoping that all the parties can come to a permanent agreement.

Senator Austin: However, nothing prevents U.S. lumber manufacturers from taking action on their own, which has the same legal consequences as a coalition taking action. How do you get all action shut down?

Mr. Flitton: You are correct. Technically, any company can file a petition against Canada. From what our U.S. attorneys tell us, the only way to stop that is with the support of the U.S. Secretary of Commerce. If they do not have the support of Commerce, they will not get very far with a petition.

Senator Austin: According to the prevailing judgment, Commerce has to make a determination based on facts, so there would be a process.

Mr. Flitton: If Commerce is satisfied that the Canadian industry has made policy changes that implement market principles, they will not make a determination in the interests of the U.S. company that made that petition.

Senator Austin: At what level do Canada and the United States make this agreement that bars further action against the Canadian industry? Is that an executive agreement between the two governments?

Mr. Flitton: I believe it is a cabinet decision. It is the Secretary of Commerce and the Canadian Minister of International Trade at Foreign Affairs.

Senator Austin: Therefore, it has the standing of an agreement between the two governments.

Mr. Flitton: That is correct.

Senator Austin: I wonder whether Mr. Allan and Mr. Larsen would give the same answer?

genre de scénario à long terme que vous envisagez, et est-ce que cela inclut le conseil canado-américain de l'industrie du bois d'oeuvre dont la création a été suggérée et dont il a été question dans les médias? Quelles seraient les fonctions de ce conseil? J'aimeriez que vous répondiez tous à cette question, peut-être dans l'ordre où vous avez présenté vos témoignages.

M. Flitton: Je pense qu'en vertu des lois commerciales américaines, nous pouvons conclure avec les Américains un accord qui n'aurait pas besoin d'être approuvé par le Congrès. Est-ce que cela répond à votre question?

Le sénateur Austin: J'aimerais que vous nous donniez des détails, si vous les connaissez. En vertu des lois commerciales américaines, le département du Commerce peut prendre une décision, mais si je comprends bien, il n'y a rien dans les lois actuelles qui empêche la coalition d'intenter de nouvelles actions pour obtenir des droits compensateurs ou des droits antidumping.

M. Flitton: Sauf si elle approuve l'accord, ce que recherche le département du Commerce. C'est la raison pour laquelle le gouvernement canadien et l'industrie canadienne, tout comme le gouvernement américain et l'industrie américaine, sont à la table des négociations dans l'espoir que toutes les parties pourront en arriver à un accord permanent.

Le sénateur Austin: Mais rien n'empêche les fabricants américains de bois d'oeuvre d'agir seuls, ce qui aurait les mêmes conséquences juridiques qu'une intervention de la coalition. Comment prévenir toute possibilité d'action de ce genre?

M. Flitton: Vous avez raison. En théorie, n'importe quelle entreprise peut présenter une requête contre le Canada. D'après ce que nous ont dit nos avocats américains, la seule façon d'empêcher cela, c'est d'avoir l'appui du secrétaire au Commerce américain. Sans l'appui du département du Commerce, on ne peut pas aller très loin avec ce genre de requête.

Le sénateur Austin: Selon le jugement en vigueur, le département du Commerce doit prendre sa décision en se fondant sur les faits; il y aurait donc un processus quelconque.

M. Flitton: Si le département du Commerce constate que l'industrie canadienne a adopté des changements de politique qui influent sur les principes du marché, il ne tranchera pas dans le sens des intérêts de la compagnie américaine qui a déposé la requête.

Le sénateur Austin: À quel niveau le Canada et les États-Unis doivent-ils conclure un tel accord qui empêcherait tout nouveau recours contre l'industrie canadienne? S'agirait-il d'un accord exécutif entre les deux gouvernements?

M. Flitton: Je pense qu'il faudrait une décision du Cabinet. Cela concerne le secrétaire au Commerce et le ministre canadien du Commerce international et des Affaires étrangères.

Le sénateur Austin: Par conséquent, il s'agit d'un accord en bonne et due forme entre les deux gouvernements.

M. Flitton: En effet.

Le sénateur Austin: Je me demande si M. Allan et M. Larsen me feraient la même réponse?

Mr. Larsen: I commend you, Senator Austin, for your vision of an agreement that cannot be reopened, but as an industry, and maybe because we have been involved in it for more than 20 years, we do not dream that big yet. What we do dream about is some interim measures that allow you to actually negotiate a long-term settlement and some policy change in Canada. The third part of that, the third leg on that stool that John alluded to briefly, I think, is a cooperative council of the two industries, where we start to build demand for lumber in North America together, since we have much in common and a great stake in that. We can both succeed if we work together, focus on the real competition, which is offshore lumber, as well as competition from concrete or plastic or steel, and have much more of a market orientation and focus on the business we are in, not on the trade dispute we are in. It is hard to imagine, since we operate on both sides of the border, creating legislation in which there would not be some hole that somebody could drive through later on in terms of an action against Canada, so it almost has to be by consent and agreement and building a different kind of relationship from the one we have today.

Senator Austin: You can understand that I would be deeply troubled if we had to go through the Congressional process in any way, because amendments on amendments on amendments and single issues can hold that process to ransom. Therefore, if it is clear in your minds where you are going with respect to the final shape of an arrangement, that is to say, a durable executive agreement between the U.S. government and the Canadian government that could not be opened up or overturned, I think that is clearly the way we want to go.

Mr. Larsen: The bottom line is we get a ceasefire for a period during which we can build a different kind of relationship with the U.S for the future.

Senator Austin: I have heard all three of you say that you want a managed trade agreement for the North American lumber industry, and that is what U.S. industry and U.S. Congressional leaders told colleagues here and me, when we were in Washington, is their objective. Three years ago, they said we need sliding scales with respect to pricing and volumes. We need a managed system for the total industry, and it is clear that this changes the nature and shape of the B.C. industry quite dramatically and shifts vested interests inside the industry.

Turning to Mr. Allan, I thank you for your remarks today, which were very clear, and if you have any comments on the previous two questions, fine, but my question to you is how would such a managed trade agreement change the structure of the B.C. forest industry, both private and public?

M. Larsen: Il est tout à fait louable, sénateur Austin, d'envisager un accord qui ne pourrait pas être rouvert, mais notre industrie — peut-être parce que nous nous occupons de ce dossier depuis plus de 20 ans — n'ose pas viser aussi haut pour le moment. Nous rêvons plutôt de mesures provisoires qui vont nous permettre de négocier vraiment un accord à long terme et un changement de politique au Canada. Le troisième élément dans cette affaire, le troisième pied du tabouret auquel John a fait allusion brièvement, je pense, ce serait un conseil coopératif réunissant les deux industries, au sein duquel nous commencerions à bâtir ensemble une demande pour le bois en Amérique du Nord, puisque nous avons bien des choses en commun et que les enjeux sont importants. Nous pouvons tous réussir si nous travaillons ensemble, si nous nous concentrons sur la véritable concurrence, celle des pays d'outre-mer, et aussi celle du béton, du plastique et de l'acier, si nous sommes beaucoup plus orientés vers le marché et si nous nous occupons vraiment de nos activités commerciales plutôt que du conflit qui nous oppose. Il est difficile d'imaginer, puisque nous fonctionnons des deux côtés de la frontière, qu'il soit possible de créer des lois qui ne contiendraient aucune échappatoire dont quelqu'un pourrait profiter un jour pour tenter une action contre le Canada. C'est pourquoi il faut presque agir par consentement unanime et bâtir des relations différentes de celles que nous entretenons aujourd'hui.

Le sénateur Austin: Vous comprenez facilement que je trouverais très troublant que nous ayons à passer par le Congrès, parce que les amendements, les sous-amendements et les sous-sous-amendements peuvent garder ce processus en otage. Par conséquent, si vous savez clairement où vous allez en ce qui concerne la forme finale d'un accord éventuel, c'est-à-dire un accord exécutif durable entre les gouvernements américain et canadien, un accord qui ne pourrait pas être rouvert ou annulé, je pense que c'est très certainement la voie à suivre.

M. Larsen: L'important, c'est que nous obtenions un cessez-le-feu pendant lequel nous pourrions bâtir pour l'avenir des relations différentes avec les Américains.

Le sénateur Austin: Je vous ai entendu dire tous les trois que vous voulez un accord de commerce administré pour l'industrie nord-américaine du bois d'oeuvre. C'est aussi l'objectif dont les dirigeants de l'industrie américaine et les porte-parole du Congrès américain nous ont parlé, à mes collègues et à moi, quand nous étions à Washington. Il y a trois ans, ils ont dit que nous avions besoin d'échelles mobiles en ce qui a trait aux prix et aux volumes. Nous avons besoin d'un système administré pour l'ensemble de l'industrie, et il est clair que cela changerait considérablement la nature et la position de l'industrie de la Colombie-Britannique et que cela réorienterait les intérêts acquis dans l'industrie.

Passons à M. Allan. Je vous remercie de vos remarques, qui étaient très claires. Si vous avez des commentaires à faire sur les deux dernières questions, tant mieux, mais je voudrais vous poser la question suivante: à quel point un accord de ce genre sur un système de commerce administré changerait-il la structure de l'industrie forestière en Colombie-Britannique, tant au privé qu'au public?

Mr. Allan: Your question is a good one, and the answer is pretty complicated. As I see it, we could get out of the current case a couple of ways. We could stay in the litigation and win, and probably end up in another trade case.

The Chairman: Another trade dispute.

Mr. Allan: Another trade case, another dispute, a new round. We could have a settlement involving an agreement to impose a short-term border tax that a province could get out of by implementing certain forest policy changes — agreeing to go to auctions, for example, for timber pricing — and that agreement could be signed off on by Canada, probably through DFAIT, the Department of Foreign Affairs and International Trade, and on the U.S. side the Department of Commerce and probably the United States Trade Representative. An example of that kind of agreement was the Softwood Lumber Agreement that ran from 1996 to 2001, which the American industry signed off on. Letters of approval were actually solicited from the U.S. lumber industry. They are called “no-injury letters,” and that agreement was not breached during its lifetime. It ran for the five years. There was an arbitration provision, and we had disputes and fights within the context of the agreement, but it basically pre-empted any legal action by way of a petition on subsidy or dumping.

I think that if we have a signed-off interim agreement this time, we will have to get the U.S. industry to sign up again. One company cannot bring a petition. The threshold is 50 per cent of lumber production in the U.S., and the coalition basically controls whether petitions are filed or not.

The third way out of the current situation is the so-called changed circumstance process, where the Commerce Department has said that they will issue a policy bulletin that will prescribe forest policy changes that, if a Canadian province pursues them, pretty well guarantee there will be no subsidy claim.

The problem with that process, as I said earlier, is it does not solve the dumping issue, and only addresses subsidy, which is largely how timber is priced in Canada, and there is a process whereby the bulletin can be appealed, so it does not preclude another petition alleging subsidy two years from now. There is no guarantee that the bulletin will stand the test of time.

Therefore, you have this somewhat hybrid approach right now, where we are pursuing the bulletin process, and at the same time, an interim tax.

Senator Austin: Does dumping also require 50 per cent of the industry?

Mr. Allan: Yes, it does, minimum 50 per cent.

M. Allan: C'est une question intéressante, et la réponse est assez compliquée. À ce que je vois, nous pourrions nous sortir du conflit actuel de différentes façons. Nous pourrions poursuivre dans la voie judiciaire et remporter notre cause, ce qui entraînerait probablement un autre recours commercial.

Le président: Un autre conflit commercial.

M. Allan: Un autre recours, un autre conflit, une nouvelle ronde. Nous pourrions aussi en arriver à un accord qui imposerait une taxe à la frontière à court terme et dont une province pourrait se désengager en apportant certains changements à sa politique forestière — en acceptant par exemple de procéder par vente aux enchères pour établir le prix du bois —, et cet accord pourrait être signé par le Canada, probablement par l'intermédiaire du MAECI, le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, et par le département du Commerce, du côté américain, probablement avec le représentant au commerce des États-Unis. L'Accord sur le bois d'oeuvre résineux qui s'est appliqué de 1996 à 2001, et que l'industrie américaine du bois d'oeuvre avait approuvé, en est un exemple. L'industrie américaine du bois a été invitée à signer des lettres d'approbation. Elle reconnaissait dans ces lettres l'absence de tout préjudice, et l'accord a été respecté pendant toute sa durée d'application. Il a duré cinq ans. Il y avait une disposition d'arbitrage, et nous avons eu des conflits et des batailles dans le contexte de l'accord, mais celui-ci a permis à toutes fins utiles de prévenir toute action judiciaire sous forme de requête pour subvention ou dumping.

Je pense que, si nous obtenons un accord provisoire, nous allons obtenir l'accord de l'industrie américaine encore une fois. Une entreprise ne peut pas déposer une requête toute seule. Il faut au moins représenter au moins 50 p. 100 de la production américaine de bois d'oeuvre, et c'est essentiellement la coalition qui détermine si des requêtes vont être déposées ou non.

La troisième façon de mettre fin à la situation actuelle, c'est ce qu'on appelle l'examen motivé par un changement de situation; à cet égard, le département du Commerce a indiqué qu'il allait émettre un bulletin de politique prescrivant des changements à la politique forestière qui garantiront à toutes fins utiles, si une province canadienne les applique, qu'il n'y aura pas d'allégations de subvention.

Le problème, c'est que ce mécanisme, comme je l'ai dit tout à l'heure, ne permet pas de régler la question du dumping et ne porte que sur les subventions; c'est en bonne partie de cette façon-là que le prix du bois est établi au Canada, et il y a un mécanisme qui permet d'en appeler du bulletin, ce qui n'empêche donc pas qu'une nouvelle requête alléguant l'existence de subventions soit déposée dans deux ans. Rien ne garantit que le bulletin résistera à l'épreuve du temps.

Par conséquent, nous visons actuellement une approche plutôt hybride, qui comporte à la fois un bulletin et une taxe à la frontière.

Le sénateur Austin: Est-ce qu'une requête pour dumping nécessite aussi 50 p. 100 de l'industrie?

M. Allan: Oui, le minimum est de 50 p. 100.

Senator Di Nino: I just wanted some clarification. While the presentation that the three of you have, in different ways, made about a negotiated agreement was continuing, I believed that you meant “negotiated agreement” not only between the two sovereign states, Canada and the U.S., but also within the industry, and that question was raised when Senator Austin was speaking. Is that correct, that any negotiated agreement would also include the industries on both sides, as well as the two sovereign states?

Mr. Allan: Clearly this type of file has to involve government-to-government negotiations. There are all kinds of anti-trust concerns about industry negotiating agreements to manage the market, but certainly I think you would want to see an agreement where industry was reasonably comfortable with the terms and conditions.

I do want to clarify one thing. When we talk about “managed trade,” we have had managed trade for the last 20 years, but I think the goal for everybody this time around is free trade. We will have managed trade for probably a year or two, but I think it is fair to say that in B.C., the ultimate goal of the industry and the government is to eliminate the border tax, implement policy change and have free trade in lumber on both sides of the border. Now, I do not want to sound naive when I say that, because we know what the Americans are like, but that is the goal this time around.

Senator Austin: Let me pursue then the last question that I addressed to you, Mr. Allan, and that is the impact on the communities of British Columbia, on employees and on the provincial revenue structure of what you call a “free trade regime,” because it is a 180-degree turn, as you know, in the way in which we have designed our forest policy.

Mr. Allan: Well, as I said today, we have paid U.S. \$600 million in duties through to December. Let us say for the sake of argument that is a billion dollars Canadian. Half of that has come out of B.C. In terms of government revenue, I think the government’s objective is very much to see those tariffs turned into border taxes, so the money at least goes to the federal government to be passed on to the provincial government.

Second, our stumpage system adjusts for duties, so the government has lost money that way.

Last but not least, we have had a number of mill closures in B.C., notwithstanding my arguments about mills ramping up. Slocan Forest Products has permanently shut a couple of mills. Abitibi has taken downtime in the North. The coastal industry, and I leave it to Mr. Flitton and Mr. Larsen to speak about that because they have mills on the coast, has been harshly impacted by the tariffs, in addition to other factors. The coastal industry is pretty much in crisis right now in the province, and when the

Le sénateur Di Nino: J’aimerais avoir des éclaircissements. Pendant les présentations que vous avez faites tous les trois, de façons différentes, au sujet d’un accord négocié, je croyais que vous parliez d’un «accord négocié» non seulement entre les deux États souverains, le Canada et les États-Unis, mais aussi au sein de l’industrie, et cette question a été soulevée pendant l’intervention du sénateur Austin. Est-il vrai que tout accord négocié devrait inclure l’industrie des deux côtés de la frontière, tout autant que les deux États souverains?

M. Allan: Il est certain que ce genre de dossier doit être réglé par des négociations de gouvernement à gouvernement. Il y a toutes sortes de questions qui se posent sur les mesures antitrust quand les membres d’une industrie négocient des ententes pour administrer le marché, mais il faudrait certainement que l’industrie soit raisonnablement à l’aise avec les conditions de l’accord.

J’aimerais préciser une chose. Quand on parle de «commerce administré», c’est ce qui se passe depuis 20 ans, mais le but que tout le monde vise, cette fois-ci, c’est le libre-échange. Nous aurons un commerce administré pendant un an ou deux, probablement, mais je pense qu’il est juste de dire qu’en Colombie-Britannique, le but ultime de l’industrie et du gouvernement est d’éliminer la taxe à la frontière, d’apporter des modifications à la politique et de permettre au bois d’oeuvre de circuler librement de part et d’autre de la frontière. Je ne voudrais pas vous sembler naïf en disant cela, parce que nous connaissons bien les Américains, mais c’est le but que nous visons cette fois-ci.

Le sénateur Austin: Alors, permettez-moi de pousser plus loin sur la dernière question que je vous ai posée, monsieur Allan, au sujet des répercussions de ce que vous appelez un «régime de libre-échange» sur les communautés de Colombie-Britannique, sur les employés et sur la structure de revenus provinciale, parce que c’est un virage à 180 degrés, comme vous le savez, dans la conception de notre politique forestière.

M. Allan: Eh bien, comme je l’ai dit tout à l’heure, nous avons payé des droits de 600 millions de dollars américains jusqu’en décembre. Disons, pour les besoins de la discussion, que cela fait un milliard de dollars canadiens. La moitié de cette somme vient de la Colombie-Britannique. Pour ce qui est des revenus gouvernementaux, je pense que le gouvernement souhaite surtout que ces droits soient transformés en taxes à la frontière, pour que l’argent aille au moins au gouvernement fédéral, qui pourra ensuite le transmettre au gouvernement provincial.

Deuxièmement, notre système de droits de coupe est ajusté en fonction des droits de douane, ce qui a fait perdre de l’argent au gouvernement.

Enfin, le dernier élément, mais non le moindre, c’est qu’il y a eu un certain nombre de fermetures d’usines en Colombie-Britannique, malgré ce que j’ai dit au sujet du fait que les usines accéléraient leur production. Slocan Forest Products a fermé quelques usines de façon permanente, Abitibi a connu un temps d’arrêt dans le Nord. L’industrie côtière — et je laisse à M. Flitton et à M. Larsen le soin de vous en parler parce qu’ils ont des usines sur la côte — a été durement touchée par les droits

duties came on, there was a prediction that we would lose something like 20,000 jobs in B.C. That has not happened because of this need to manage for the dumping tariff.

However, I need to say this as well: Running flat out is not a sustainable strategy. Some companies are burning cash. You can look at public company results. For example, Canfor's results came out last week. They lost over \$50 million in the last quarter. Some companies are burning cash in order to survive to either fight through the litigation or find a negotiated solution. Without giving anything away to the other side, there are many companies in Canada who cannot fight these duties forever and a day, all the way to the year 2007, in terms of their bottom line financial situation.

Senator Carney: Mr. Chairman, I want it on the record that I am quite happy with this line of questioning.

Senator Austin: In our B.C. system we have dedicated resources to two mills, based on a social policy meant to sustain communities and sustain employment. I am trying to understand what happens, in your free market system, to the social underpinning that our policies have provided till now?

Mr. Flitton: Thank you for the question, because it is important to the future of the industry, but I believe that we will have a more competitive industry in British Columbia, and a more competitive industry will bring better long-term stability for everybody. I agree in principle with where the province is going on forest policy. I am a little concerned that they will use the softwood lumber negotiations as a wedge for doing some minor things with which we might not be happy. However, they are saying in a strong and principled way that they are doing away with this socialistic attitude, and that will make the industry more efficient, more competitive, and will bring much more stability to the communities, to the workers and to the industry, in my opinion.

Senator Austin: It certainly will be the case, Mr. Flitton, with respect to those industries that are at the top of the competitive heap, and yet we have seen a number of towns in this province where investment capital and social capital have been destroyed by the current situation. I am wondering whether in a free-market situation you would not urge, as a former deputy minister, some form of transition adjustment policy. In a free market, there will be winners and losers. What happens to losers who built their industries on the old policy structure?

Mr. Flitton: Quite frankly, much of the shaking out in that regard has already occurred; there will be communities that lose and there will be communities that gain, and we have experienced it. We have already been through a lot of that. I can think of a

de douane, en plus du reste. Elle traverse actuellement une période de crise dans la province et, quand les droits ont été imposés, certains avaient prédit que nous perdriions environ 20 000 emplois en Colombie-Britannique. Cela ne s'est pas produit à cause de la nécessité de fonctionner pour tenir compte des droits antidumping.

Mais je dois ajouter quelque chose: nous ne pouvons pas continuer à fonctionner comme cela. Certaines compagnies doivent puiser dans leurs réserves. Vous pouvez regarder les résultats des sociétés ouvertes. Par exemple, les résultats de Canfor ont été rendus publics la semaine dernière. La compagnie a perdu plus de 50 millions de dollars au dernier trimestre. Certaines compagnies doivent puiser dans leurs réserves pour survivre en attendant soit la fin du conflit, soit une solution négociée. Sans vouloir dévoiler de renseignements importants à l'autre côté, il y a beaucoup d'entreprises canadiennes qui ne pourront pas lutter indéfiniment, jusqu'à l'an 2007, contre les droits imposés; elles n'en ont tout simplement pas les moyens.

Le sénateur Carney: Monsieur le président, je voudrais préciser pour le compte rendu que je suis très satisfaite du genre de questions qui ont été posées jusqu'ici.

Le sénateur Austin: Dans notre système, en Colombie-Britannique, nous avons consacré des ressources à deux usines en fonction d'une politique sociale visant à soutenir les communautés et à soutenir l'emploi. J'essaie de comprendre ce qui va arriver, dans votre régime de libre-échange, aux principes sociaux qui sous-tendent nos politiques jusqu'ici.

M. Flitton: Merci de poser la question parce que c'est important pour l'avenir de l'industrie. Mais je pense que nous aurons ainsi une industrie plus concurrentielle en Colombie-Britannique, ce qui apportera plus de stabilité à long terme pour tout le monde. J'approuve, en principe, l'orientation que la province veut donner à sa politique forestière. Je crains un peu qu'elle se serve des négociations sur le bois d'oeuvre résineux pour faire passer en douce certaines choses mineures qui ne feront pas notre affaire. Mais les dirigeants provinciaux affirment, de façon claire et raisonnée, qu'ils veulent se débarrasser de cette attitude socialiste, ce qui rendra l'industrie plus efficiente et plus concurrentielle et qui apportera beaucoup plus de stabilité aux communautés, aux travailleurs et aux industries, à mon avis.

Le sénateur Austin: Ce sera certainement le cas, monsieur Flitton, pour les industries qui sont en tête du peloton, et pourtant il y a dans la province un certain nombre de localités où la situation actuelle a détruit le capital d'investissement et le capital social. Je me demande si, dans une situation de libre marché, vous ne seriez pas tenté de réclamer, en tant qu'ancien sous-ministre, une quelconque politique d'ajustement pour la phase de transition. Sur un marché pleinement concurrentiel, il y a inévitablement des gagnants et des perdants. Qu'est-ce qui va arriver aux perdants qui auront bâti leur industrie selon l'ancienne structure de la politique?

M. Flitton: Bien franchement, le ménage qui devait se faire à cet égard a déjà été fait en bonne partie; il y a des communautés qui vont y perdre et d'autres qui vont y gagner, comme nous l'avons déjà vu. Nous sommes déjà passés par là. Je pense en

community that was totally dependent on one mill where a decision has been reached between the employees and the company to suspend operations. The employees have been offered relocation opportunities to other mills, where there will be, in my opinion, a much more stable environment. Now, that is a benefit to the workers. The community itself is going to have to make an adjustment predicated on the fact that the main source of employment is gone, and that happens in life, but long term, I believe it will be healthier for everybody, and I repeat that.

I would make one point, Senator Di Nino, with respect to your comment about companies on both sides of the border coming to an agreement. One of the conditions for a settlement is that any litigation be withdrawn, and Doman currently has a Chapter 11 legal action pending in the United States. We are quite willing to come to the table on an equitable agreement, and we hope that prior to any settlement, we will be asked to withdraw our legal action and at that time get an idea of what the agreement will look like. We do expect to be fully cooperative, and my experience is that many companies in the United States feel exactly the same way.

The Chairman: You will recall that last week, Senator Carney, we were told that the legal costs since the 1980s were estimated to be \$800 million, which was, to me at any rate, a pretty large number.

Senator Carney: First of all, each of you has done a marvellous job in presenting a very complicated situation very clearly, almost to the point that you could think that the solution is to negotiate and accept the American Department of Commerce bulletin, set up the bilateral commission to administer it, have a sunset clause kind of arrangement and that would solve the problem, but as you all know, it is not that easy. It is not that simple. Before pursuing my colleague Senator Austin's points, I just want to make a couple of issues clear.

One is I think that you would agree that Congress controls trade policy, not the executive, and Congress has never been willing, to date, to give up that power. It is important that we understand that there can be no such thing as a bilateral, president-to-prime-minister agreement on this. It is entirely in the hands of Congress, and that is why our friend, Senator Baucus, has now moved a resolution in the Congress to double the rate of duties, so that no matter how much we may wish to have this settled, until Congress gives up its right to manage trade and make trade agreements, it will not be resolved, as you all point out. There is a formula in the States whereby X per cent, you say 50 per cent, of the industry have to represent Y per cent of the production. I do not know the figure. I believe it is about 60 per cent.

Mr. Allan: Something like that.

Senator Carney: Another group in another area could bring another trade action, so it is a constant Achilles heel.

particulier à une communauté qui dépendait entièrement d'une usine dont les employés et l'employeur se sont entendus pour suspendre les opérations. Les employés se sont fait offrir d'être replacés dans d'autres usines, où il y aura à mon avis un environnement beaucoup plus stable. C'est à l'avantage des travailleurs. La communauté elle-même va devoir s'ajuster au fait que sa principale source d'emploi a disparu — ce sont des choses qui arrivent —, mais à long terme, je pense que ce sera plus sain pour tout le monde. Je tiens à le répéter.

Je voudrais dire quelque chose, sénateur Di Nino, au sujet de votre commentaire sur le fait que les compagnies des deux côtés de la frontière devront s'entendre. Une des conditions pour en arriver à une entente, c'est que toutes les actions soient retirées, et Doman a actuellement une action en instance aux États-Unis en vertu du chapitre 11. Nous sommes tout à fait prêts à accepter un accord équitable et nous espérons qu'avant toute entente, on nous demandera de retirer notre action et que nous aurons alors une idée de ce que contiendra cet accord. Nous avons bien l'intention de coopérer pleinement et, d'après ce que j'ai pu constater, il y a beaucoup d'entreprises américaines qui sont exactement du même avis.

Le président: Vous vous rappellerez, sénateur Carney, qu'on nous a dit la semaine dernière que les frais judiciaires engagés depuis les années 80 sont évalués à 800 millions de dollars, ce qui est un chiffre plutôt impressionnant, du moins il me semble.

Le sénateur Carney: Premièrement, vous avez très bien réussi tous les trois à nous présenter très clairement une situation très complexe, à un point tel qu'on pourrait presque croire que la solution consiste à négocier et à accepter le bulletin du département du Commerce américain, à créer la commission bilatérale chargée de l'administrer, à avoir en quelque sorte un accord de temporisation, et que le problème sera réglé. Mais, comme vous le savez tous, ce n'est pas si facile. Ce n'est pas si simple. Avant de poursuivre sur la lancée du sénateur Austin, je voudrais préciser certaines choses.

La première chose, c'est que vous serez probablement d'accord pour dire que c'est le Congrès qui contrôle la politique commerciale, et non l'exécutif, et que le Congrès n'a jamais voulu jusqu'ici céder ce pouvoir. Il est important de comprendre qu'il ne peut pas y avoir d'accord bilatéral à cet égard entre le Président et le Premier ministre. C'est entièrement entre les mains du Congrès, et c'est pourquoi notre ami le sénateur Baucus a déposé une résolution au Congrès en vue de doubler le taux des droits. Donc, quelle que soit notre volonté d'en arriver à un règlement, tant que le Congrès ne renoncera pas à son droit de gérer le commerce et de conclure des accords commerciaux, nous n'y arriverons pas, comme vous l'avez tous souligné. Il y a une formule aux États-Unis qui dit qu'un pourcentage donné — vous avez parlé de 50 p. 100 — de l'industrie doit assurer un certain pourcentage de la production. Je ne connais pas le chiffre exact. Je pense que c'est autour de 60 p. 100.

M. Allan: Quelque chose du genre.

Le sénateur Carney: Un autre groupe d'une autre région pourrait prendre d'autres mesures commerciales; c'est donc un véritable talon d'Achille.

I wanted to say that in reading the U.S. policy bulletin and then the B.C. proposal, which is a year old, that proposal pre-dates the Commerce agreement, the original B.C. agreement that was presented.

Mr. Allan: There was a B.C. proposal last spring, a year ago. The more recent one, in my slide package, was from November last year.

Senator Carney: Yes, but there are, as you pointed out, similarities between the two.

Mr. Allan: Yes.

Senator Carney: My assessment is that it is extremely intrusive. I mean that the Americans will be dictating Canadian forest policy. In particular, they will be dictating social policy in British Columbia for the length of this agreement, and that is something that we have to address. A foreign country will be dictating how government sets social policy in B.C., and also how our companies do, because if you are going to have a commission, there is going to be a problem for companies operating within rules that, as you point out, may take some time to evolve. Therefore I think it is extremely intrusive.

One of the two areas that I would particularly like to explore is what will happen to sustained yield management. The Commerce paper uses the word "maximum" profitability, operating for "maximum" profitability, and B.C. has always used "optimum" profitability because we have social costs and benefits. What will happen to the ability of the province to maintain the forests on a sustained yield basis in perpetuity, and will they be able to set forest policy so as to maintain communities and jobs, or will we see a situation where the timber is south of the border, the logs go south of the border, the jobs go south of the border and we become merely the harvesters? I should say that my son-in-law is a faller and runs a falling company, so there is nothing wrong with being a harvester.

The Chairman: I guess the community is closed down.

Senator Carney: The community is shipping its entire job base to the Americans, and that is something we should explore. The question is what is happening? You are both ex-Department of Forestry deputy ministers. What will happen to the ability of the government to function in the social policy area, and what will happen to sustained yield forestry?

Mr. Allan: Well, let me take a first crack at that and my colleagues can join in. The first point I would like to make is that as late as last week, both industry and the B.C. government were pushing back on the Department of Commerce folks on that bulletin you are referring to, particularly over something we call an "effects test." If we are to pursue market-based policy reform

Je voulais souligner, au sujet du bulletin de politique américain et de la proposition de la Colombie-Britannique qui a suivi il y a un an, que cette proposition est antérieure à l'accord du département du Commerce, à l'accord original présenté au sujet de la Colombie-Britannique.

M. Allan: La Colombie-Britannique a présenté une proposition au printemps dernier, il y a un an. La plus récente, dans mes diapositives, date de novembre dernier.

Le sénateur Carney: Oui mais, comme vous l'avez souligné, il y a des similitudes entre les deux.

M. Allan: Oui.

Le sénateur Carney: À mon avis, c'est une intrusion très nette. Ce que je veux dire, c'est que ce sont les Américains qui vont dicter la politique forestière canadienne. Ce sont eux, en particulier, qui vont dicter la politique sociale de la Colombie-Britannique pour toute la durée de l'accord. C'est un élément sur lequel nous devons nous pencher. C'est un pays étranger qui va dire au gouvernement comment établir sa politique sociale en Colombie-Britannique et ce que nos entreprises devront faire parce que, s'il doit y avoir une commission, il y aura un problème pour les compagnies qui devront appliquer des règles qui pourraient évoluer assez lentement, comme vous l'avez fait remarquer. Par conséquent, je pense que c'est une ingérence très nette dans nos affaires.

Une des deux questions que je voudrais examiner tout particulièrement, c'est celle de l'avenir de la gestion forestière à rendement soutenu. Le document du département du Commerce parle de rentabilité «maximale», de la nécessité de fonctionner en vue d'une rentabilité «maximale», alors que la Colombie-Britannique a toujours visé la rentabilité «optimale» parce que nous avons des coûts et des avantages sur le plan social. Qu'advient-il de la capacité de la province à gérer les forêts à perpétuité en fonction d'un rendement soutenu, et sera-t-elle en mesure d'établir sa politique forestière de façon à assurer le maintien des communautés et des emplois, ou si nous allons voir une situation dans laquelle le bois s'en ira au sud de la frontière, les billes s'en iront au sud de la frontière, les emplois s'en iront au sud de la frontière, et nous ne serons plus que des bûcherons? Je dois préciser que mon genre est abatteur et qu'il dirige une entreprise d'abattage; il n'y a donc rien de mal à être un bûcheron.

Le président: J'imagine que la communauté serait fermée.

Le sénateur Carney: La communauté perdrait tous ses emplois au profit des Américains, et c'est un aspect sur lequel nous devons nous pencher. Nous devons nous demander ce qui va se passer. Vous êtes tous les deux d'anciens sous-ministres des Forêts. Qu'advient-il de la capacité du gouvernement à appliquer sa propre politique sociale, et qu'advient-il de la gestion forestière à rendement soutenu?

M. Allan: Eh bien, permettez-moi de répondre en premier, après quoi mes collègues pourront commenter à leur tour. La première chose que je voudrais dire, c'est qu'encore la semaine dernière, l'industrie et le gouvernement de la Colombie-Britannique faisaient des pressions sur les gens du département du Commerce au sujet du bulletin dont vous avez parlé, et en

in B.C., we have told the Commerce Department clearly that then the results speak for themselves. Do not come back and measure us if we go to free-market or market-based policy reform in this province. Do not come back and measure us. Did our costs go up? Did we lay off more people? Did mills shut down? The market will drive the results and it will speak for itself.

There is an element in that bulletin of constant measurement, constant oversight, and wanting the results to be predetermined. The first draft of the bulletin we saw listed a bunch of negative consequences that were to be visited on us: layoffs, mill closures and higher costs. We have pushed back on that part.

Senator Carney, on your point about sustained yield management, we also feel that the bulletin is flawed in its use of the phrase, "operate at maximum profitability." We have made the point to the Commerce Department that if we wanted to maximize profits, we would liquidate the forest as fast as we could, and if the American interest is in proper, responsible forest management on an economic basis, they would want us to manage on a sustained yield basis. They would want us to manage the AAC as we have historically, and bring it into a long-term equilibrium.

We do have one particular problem in this province right now, the so-called mountain pine beetle. We have a beetle epidemic in this province and the companies, particularly in the Interior, are being directed to harvest beetle-attacked trees as fast as possible, but this is largely a substitution program, in which the beetle-free trees are being left alone and the readily or recently attacked wood is being harvested quickly in order to manage the spread of this epidemic. Notwithstanding what you read in the paper of American claims, this is not timber that is sold at bottom-end, fire-sale prices. This timber attracts normal stumpage rates.

We are having an AAC discussion, an annual allowable cut discussion, with the Americans, and we have assured them we will manage on a sustained yield basis and they should not be trying to force us to liquidate our forest. What you are seeing in that bulletin is an amalgam of economic principles and forestry principles. Frankly, it is not well drafted.

In terms of provincial policy, community stability and social engineering, I am with Mr. Flitton. I think those days are largely behind us in this province. In my experience, companies can and do shut mills in this province, and they are not really penalized the way the Forest Act says they should be. It happens particularly on

particulier au sujet de ce que nous appelons le «critère des effets». Si nous devons réaliser une réforme de notre politique en fonction des lois du marché en Colombie-Britannique, nous avons dit clairement aux gens du département du Commerce qu'ils devront se fier aux résultats. Nous ne voulons pas qu'ils reviennent mesurer ce que nous faisons si nous procédons à une réforme pour établir un marché parfaitement concurrentiel ou adopter une politique fondée sur le marché. Nous ne voulons pas de ce genre de mesures. Nos coûts ont-ils augmenté? Avons-nous mis plus de gens à pied? Y a-t-il eu des fermetures d'usines? Le marché va dicter les résultats et ce sera très clair.

Il y a dans ce bulletin un élément de mesures constantes, de surveillance constante, et de volonté que les résultats soient déterminés à l'avance. La première version que nous avons vue contenait une longue liste de conséquences négatives qui pourraient faire l'objet d'inspections: mises à pied, fermetures d'usines et hausses de coûts. Nous avons fait des pressions à ce sujet-là.

Sénateur Carney, au sujet de votre commentaire sur la gestion forestière à rendement soutenu, nous trouvons nous aussi que le bulletin ne devrait pas parler de «fonctionner en vue d'une rentabilité maximale». Nous avons fait valoir aux gens du département du Commerce que, si nous voulions maximiser les profits, nous liquiderions la forêt le plus vite possible. Si les Américains recherchent vraiment une gestion forestière saine et responsable, sur une base économique, ils vont vouloir que nous adoptions une gestion à rendement soutenu. Ils vont vouloir que nous gérons la PRA comme nous l'avons toujours fait et que nous établissions un équilibre à long terme.

Nous avons actuellement un problème très spécifique dans la province, à cause du dendroctone du pin argenté. Nous avons une épidémie de dendroctones dans la province, et les entreprises, en particulier dans l'arrière-pays, se font dire d'abattre le plus rapidement possible les arbres attaqués, mais c'est surtout un programme de substitution selon lequel les arbres qui ne sont pas attaqués sont laissés debout et ceux qui sont attaqués depuis plus ou moins longtemps sont abattus rapidement afin de contenir la propagation de cette épidémie. Malgré tout ce que vous pouvez lire dans les journaux au sujet des allégations américaines, ce bois n'est pas vendu à prix de liquidation. Il est soumis aux droits de coupe normaux.

Nous avons des discussions avec les Américains au sujet de la PRA, la possibilité réalisable annuelle; nous leur avons donné l'assurance que nous allions gérer nos forêts en fonction d'un rendement soutenu et nous leur avons dit qu'ils ne devaient pas essayer de nous forcer à liquider notre forêt. Ce que vous voyez dans ce bulletin, c'est un amalgame de principes d'économie et de foresterie. Franchement, ce n'est pas bien écrit.

Pour ce qui est de la politique provinciale, de la stabilité des communautés et des questions sociales, je suis d'accord avec M. Flitton. Je pense que ces questions sont en bonne partie résolues dans notre province. D'après mon expérience, les entreprises peuvent fermer des usines dans la province — et

the coast, where the industry is older than in the Interior. It has excess, outdated equipment. It needs modernization, and I think some turnover on the coast is inevitable.

I do not think we will see many mill closures in the Interior, frankly. It is a well-capitalized, efficient industry. Its weakness, perhaps, is that it is designed to meet the American demand, but as you know, when the American market is hot and we do not have too much trade harassment, it is a hugely profitable industry. The rate of return on capital employed in the Interior lumber industry in 1999 was 39 per cent. Even in the worst of years, they managed to break even. The answer is to make that industry as competitive as possible, as low cost as possible, and designed to compete in what is increasingly becoming a huge global market.

Senator Carney: I am interrupting you because you are getting off the topic, which is who pays the silviculture costs? Who sets the standard for the logging roads? Who determines the multi-use of a publicly owned forest base? Who determines access? I notice the Commerce Department paper is suggesting — this is going to be really popular — that the amount of public land in B.C., which is now 95 per cent, be further reduced by creating more parks in order to take more public land out of the commercial forest. That is all very well, but we already have 13 per cent of the forest base, of the land base, in parks, and reducing the base of forest land means reducing production and jobs and will impact communities. Specifically, who pays for the silviculture and who determines the use of the forests? Then I want to get on to the auction issue.

Mr. Allan: A fair comment, and fair questions. It is my understanding that that park reference is aimed at Quebec, not at B.C. I do not say that is an acceptable answer. I am just giving the details of what I know about the debate and the negotiations around this bulletin. B.C. has nothing to be ashamed of in its park agenda and what has been implemented. We have well over 12 per cent of the land base in protected areas in this province, and the government will continue to set standards, in my view. The provincial government will set standards, and as many of you would know, we are moving to more of a results-based forest management system in this province. The government introduced amendments to the Forest Practices Code in the fall to make it results based. They will be off-loading a lot of costs onto the industry, but by and large, the government will continue to dictate our forest management system, with industry implementing a lot of what the government used to do.

elles le font — et elles ne sont pas vraiment pénalisées malgré ce que prévoit la Loi sur les forêts. C'est particulièrement vrai sur la côte, où l'industrie est plus ancienne que dans l'arrière-pays. Elle a de l'équipement excédentaire et désuet. Elle a besoin de modernisation, et je pense que des changements sur la côte sont inévitables.

Mais, bien franchement, je ne prévois pas beaucoup de fermetures d'usines dans l'arrière-pays. L'industrie y est efficiente et bien capitalisée. Sa faiblesse, peut-être, c'est qu'elle est organisée de manière à répondre à la demande des Américains, mais comme vous le savez, quand le marché américain est très actif et quand nous ne sommes pas trop harcelés, c'est une industrie extrêmement rentable. Le taux de rendement du capital dans l'industrie du bois d'œuvre, dans l'arrière-pays, était de 39 p. 100 en 1999. Même les pires années, les entreprises ont réussi à faire leurs frais. La solution, c'est que cette industrie soit aussi concurrentielle que possible, au plus bas coût possible, et qu'elle soit organisée de manière à soutenir la concurrence dans un marché mondial de plus en plus vaste.

Le sénateur Carney: Je vous interromps parce que vous vous écarterez de la question, qui portait sur la responsabilité des coûts de la silviculture. Qui paie ces coûts? Qui établit les normes pour les chemins forestiers? Qui détermine les multiples utilisations du terrain forestier appartenant au domaine public? Qui fixe les conditions d'accès? Je remarque que le document du département du Commerce suggère — ce qui va être très populaire — que la superficie des terres publiques en Colombie-Britannique, qui est actuellement d'environ 95 p. 100, soit encore réduite par la création de nouveaux parcs afin de soustraire une plus grande partie de ces terres à l'exploitation forestière. C'est très bien, mais les parcs occupent déjà 13 p. 100 de nos forêts, de notre territoire, et le rétrécissement du terrain forestier va entraîner une baisse de production et des pertes d'emplois, ce qui va avoir des répercussions sur les communautés. Plus précisément, j'aimerais savoir qui paie pour les activités de silviculture et qui détermine l'usage que nous faisons de nos forêts. Je voudrais ensuite passer à la question des enchères.

M. Allan: Votre commentaire est intéressant, et vos questions aussi. Si j'ai bien compris, ces projets de parcs concernent le Québec, et non la Colombie-Britannique. Je ne dis pas que c'est une réponse acceptable. Je vous donne tout simplement des détails sur ce que je sais du débat et des négociations entourant ce bulletin. La Colombie-Britannique n'a pas à avoir honte de ce qu'elle veut faire dans le domaine des parcs et de ce qu'elle a déjà fait. Nous avons plus de 12 p. 100 du territoire de la province en zones protégées, et le gouvernement va continuer à établir des normes, j'imagine. Le gouvernement provincial va établir des normes et, comme beaucoup d'entre vous le savent probablement, nous nous dirigeons dans la province vers un système de gestion forestière orienté davantage vers les résultats. Le gouvernement a proposé à l'automne des modifications au code d'exploitation forestière pour qu'il soit axé sur les résultats. Il va refiler une bonne partie des coûts à l'industrie, mais dans une large mesure, il va continuer à dicter quel sera notre système de gestion forestière, et l'industrie va mettre en oeuvre une bonne partie de ce que le gouvernement faisait avant.

I do not foresee the Department of Commerce having too much oversight in B.C., frankly.

Senator Carney: That is an interesting perspective. I would like to ask Mr. Larsen from Weyerhaeuser and Bob Flitton to comment on the tenure issue. The whole thrust of the changed circumstance review is toward an increased auction system, and that sounds very reasonable, so why do we not go to a timber auction system? There are different species. There are different grades of timber. There is the mountain pine beetle problem. Mr. Flitton, you say that Doman offers to make 25 per cent of its logs available to the highest bidder for domestic consumption. You do not say "international consumption." I should explain that the original base of timber auction here was about 13 per cent. The B.C. government set aside 13 per cent of the harvest for smaller companies, and then they moved that up to about 20 per cent. What do you consider to be a basis for auction? Also, what percentage of your own tenured lands under tree farm licences are you prepared to give up to achieve that auction, and how much do you want to be compensated for doing so? Those are very important questions.

Mr. Flitton: Extremely important questions. On how much of our tenure do we propose to give up, our answer is zero.

Senator Carney: That makes limited land available for harvest for auction. Go ahead.

Mr. Flitton: I will just try to explain this very quickly. First of all, approximately 25 per cent of the harvested logs in British Columbia currently are up for public auction. That is either from the small business program or from private lands. With Weyerhaeuser and Doman's proposals to put up another approximately 25 per cent, 50 per cent of the logs in British Columbia would be up for public auction, and our understanding from our spies in Washington is that would probably be enough to satisfy the U.S. coalition, at least as a first step, and these forest policy changes that we are talking about would slowly increase that figure over time.

I want to talk about the log auction, because you are talking about standing timber and I am talking about logs. There is a huge difference here.

Senator Carney: They are two separate issues, and they both have to be addressed because you have private lands and public lands. However, I just want to point out that going from 13 per cent to 50 per cent of your harvest on auction is a huge step, so go ahead, please explain.

Honnêtement, je ne crois pas que le département du Commerce exercera trop de surveillance en Colombie-Britannique.

Le sénateur Carney: C'est un point de vue intéressant. J'aimerais avoir les commentaires de M. Larsen, de Weyerhaeuser, et de Bob Flitton sur la question de l'exploitation des terres. Toute cette histoire d'examen motivé par un changement de situation vise uniquement à consolider le système de mise aux enchères, ce qui semble tout à fait raisonnable; alors, pourquoi ne pas passer à un système de mise aux enchères du bois d'oeuvre? Il y a différentes essences de bois. Il y a différentes qualités de bois. Il y a le problème du dendroctone du pin argenté. Monsieur Flitton, vous dites que Doman offre de mettre 25 p. 100 de ses billes à la disposition du pus haut enchérisseur à des fins de consommation intérieure. Vous ne parlez pas de «consommation internationale». Je dois expliquer qu'à l'origine, la part réservée pour les enchères était d'environ 13 p. 100. Le gouvernement de la Colombie-Britannique avait prévu la mise de côté de 13 p. 100 du produit de l'exploitation forestière pour les petites entreprises, et il a ensuite porté cette part à 20 p. 100 environ. Qu'est-ce que vous jugeriez satisfaisant pour la mise aux enchères? En outre, quel pourcentage des terres que vous exploitez vous-mêmes, en vertu de concessions de fermes forestières, êtes-vous prêts à céder pour ces enchères, et quelle indemnisation voudriez-vous pour ce faire? Ce sont des questions très importantes.

M. Flitton: Des questions extrêmement importantes. Pour ce qui est des terres auxquelles nous serions prêts à renoncer, c'est zéro.

Le sénateur Carney: Ce qui limite la superficie des terres dont le produit pourrait être mis aux enchères. Continuez.

M. Flitton: Je vais essayer de vous expliquer la situation très rapidement. Premièrement, environ 25 p. 100 des billes produites en Colombie-Britannique sont actuellement vendues par enchères publiques. Elles viennent soit du programme des petites entreprises, soit des terres publiques. Avec les propositions de Weyerhaeuser et de Doman, qui ajouteraient à cela environ 25 p. 100, il y aurait 50 p. 100 des billes qui seraient vendues par enchères publiques en Colombie-Britannique. D'après ce que nous disent nos espions à Washington, ce serait probablement suffisant pour satisfaire la coalition américaine, du moins dans un premier temps, et les modifications de la politique forestière dont nous avons déjà parlé feraient en sorte que ce chiffre augmenterait graduellement avec le temps.

Je veux vous parler des ventes aux enchères de billes, parce que vous parlez de bois sur pied alors que je parle de billes. Il y a une énorme différence entre les deux.

Le sénateur Carney: Ce sont deux questions distinctes, qu'il faudra régler toutes les deux parce qu'il y a des terres publiques et des terres privées. Je voulais simplement souligner qu'il y avait une énorme différence entre 13 p. 100 et 50 p. 100 pour la vente aux enchères. Mais allez-y, expliquez-nous ce qui se passe.

Mr. Flitton: It is a huge step. It completely changes the dynamics, and by the way, when you are talking about what this does to the industry, we have run a matrix to project what will happen with employment. We actually see our company increasing employment on Vancouver Island and the mid-coast.

We have gone down to Washington on the issue of the standing timber. We have met with senators. We have met with Congress people. We have met with a lot of Commerce people and International Trade people. You have a tree that is standing and somebody has to cut it down. The tree is then moved into the ocean or into a logging truck and to a market. Doman's position is that it is not who cuts the tree down that is important; it is what happens to the log after it is cut. We are talking about a log auction, whereas a lot of people are talking about a standing timber auction. The U.S. has made it very clear to us that they are really interested in the log, not the standing timber, and that has been a focal point of the representations that we keep making down there.

Doman has a company called Western Forest Products, which is a major logging company, harvesting company, and very competitive. They are one of the most competitive companies in the industry in British Columbia, and we think that to chop it up into a bunch of smaller companies would make the industry less efficient because of the loss of economies of size and scale. That is one of the reasons we promote log auction rather than timber auction, and I think Weyerhaeuser have recently come to a similar principle.

Senator Carney: Would you like to deal with that? That leads to the question of log exports, a very controversial subject here. I should say that Weyerhaeuser bought MacMillan Bloedel, which was part of the history of this province, and from the earliest days of H.R. MacMillan, who was our chief forester, has really determined forest policy in British Columbia. You have done an excellent job in continuing that historic perspective. You have huge private holdings. You have huge public holdings where you have the rights to cut. What percentage are you prepared to give up?

Mr. Larsen: I believe that Weyerhaeuser was the author of the original proposal to surrender timber on the coast, and I want to emphasize that this is a specifically coastal solution — and Mr. Flitton is from a totally coastal company. Two thirds, or 70 per cent, of our operations in Canada are not in coastal B.C., they are elsewhere, and the kind of auction we are talking about is not the solution for all those other places. Auctions do depend on multiple buyers, multiple sellers and the ability to move the logs around. In the coastal area of B.C., if you can get logs to tidewater, you can move them at very low cost, which opens up the possibility for quite a vibrant auction process.

M. Flitton: C'est un changement considérable. Cela change complètement la dynamique et, soit dit en passant, quand vous parlez des effets que cela peut avoir sur l'industrie, nous avons appliqué une matrice pour prévoir les conséquences que cela aurait sur l'emploi. Nous prévoyons en fait que notre entreprise pourrait embaucher plus de gens sur l'île de Vancouver et dans le secteur central de la côte.

Nous sommes allés à Washington pour discuter de la question du bois sur pied. Nous avons rencontré des sénateurs et des membres du Congrès. Nous avons rencontré aussi beaucoup de gens, au Commerce et au Commerce international. Tout commence par un arbre sur pied, que quelqu'un doit abattre. Et cet arbre doit ensuite est transporté vers le marché, à bord d'un navire ou d'un camion. Ce que dit Doman, c'est que ce qui est important, ce n'est pas de savoir qui abat l'arbre; c'est ce qui arrive au bois une fois coupé. Nous parlons de vente aux enchères de billes, alors que bien des gens parlent de vente aux enchères de bois sur pied. Les Américains nous ont dit très clairement qu'ils s'intéressent en fait aux billes, et non au bois sur pied, et c'est un des éléments clés des représentations que nous faisons constamment là-bas.

Doman a une société appelée Western Forest Products; c'est une importante compagnie forestière qui fait de l'abattage et qui est très concurrentielle. C'est une des entreprises les plus concurrentielles de l'industrie en Colombie-Britannique, et nous pensons que, s'il fallait la morceler en une série de petites entreprises, cela rendrait l'industrie moins efficiente à cause de la disparition des économies d'échelle. C'est une des raisons pour lesquelles nous préconisons la vente aux enchères des billes plutôt que du bois sur pied, et je pense que Weyerhaeuser en est arrivée récemment à une conclusion similaire.

Le sénateur Carney: Voulez-vous nous en parler? Cela nous amène à la question des exportations de billes, qui est très controversée ici. Je dois souligner que Weyerhaeuser a acheté MacMillan Bloedel, qui faisait partie de l'histoire de la province et qui, depuis ses débuts sous H.R. MacMillan, qui était notre chef forestier, a vraiment déterminé l'orientation de la politique forestière en Colombie-Britannique. Vous avez très bien réussi à maintenir cette tradition historique. Vous avez d'immenses terres privées. Vous avez aussi des droits de coupe sur d'immenses terres publiques. Quel pourcentage de ces terres êtes-vous prêts à céder?

M. Larsen: Je pense que c'est Weyerhaeuser qui a proposé au départ de céder du bois sur la côte, et je tiens à souligner que c'est une solution qui s'appliquerait expressément à la côte — d'ailleurs, M. Flitton représente une compagnie établie uniquement sur la côte. Les deux tiers de nos opérations au Canada, soit 70 p. 100, se passent ailleurs que sur la côte de Colombie-Britannique, et le genre de ventes aux enchères que nous proposons n'est pas la solution pour toutes ces autres régions. Pour tenir des enchères, il faut de nombreux acheteurs, de nombreux vendeurs et la capacité de transporter les billes. Sur la côte de Colombie-Britannique, si vous pouvez mettre vos billes à l'eau, vous pouvez les transporter à un coût très bas, ce qui ouvre la porte à un processus d'enchères très dynamique.

We did bring forward a proposal some time ago to surrender up to 25 per cent of our coastal public forest licences and put those logs into an auction process for coastal B.C.

Senator Carney: How much compensation did you want for that?

Mr. Larsen: We did not define what we would seek in compensation. We do not think it would necessarily be cash. It could be other things. Certainly, in some cases, we have had tenure through the licences we inherited on the coast for up to a hundred years, so we think as a matter of principle, there should be compensation for those tenures, but we have not specified what it should be and think it would be a product of negotiation.

Senator Carney: Then what would prevent all those logs at auction from leaving British Columbia for your U.S. mills? I should explain here you cannot export logs from public lands unless you have been turned down, I think by two other mills, but you can export logs from privately held land, and I think we will have evidence that those figures have increased. Under your proposed solution, what would prevent logs and jobs from being exported to the U.S. mills, which is a big fear in the communities?

Mr. Larsen: What would prevent it is provincial log export policy, which has historically prohibited the export of logs from public land in British Columbia. You can export logs from public land if, after an advertising process, there is no domestic buyer, but by and large, it has been fairly tightly regulated, and somewhat regulated for logs from private land as well.

We do hold private land in British Columbia, which also came to us through the MacMillan Bloedel transaction. It is about 240,000 hectares of coastal land in B.C. We are seeking to reduce restrictions on exporting those logs, but on public land I do not think it is a significant issue. B.C. can regulate that.

We have also talked about, as a potential solution to this, Canada introducing mirror legislation to what they have in the States with respect to log exports from public land. For example, in Oregon, if you export logs from private land you are not allowed to buy logs from public land. We do not export any private logs from Oregon. Washington State similarly constrains and limits exports of logs from public lands.

Senator Carney: Who would make up all these increased buyers and sellers? The base of the American proposal is that somehow or other you need more buyers and more sellers in order to get

Nous avons proposé il y a quelque temps de renoncer à une proportion qui pourrait atteindre 25 p. 100 de nos licences d'exploitation forestière sur les terres publiques de la côte et d'inclure ces billes dans un processus d'enchères pour la côte de Colombie-Britannique.

Le sénateur Carney: Et quelle indemnisation vouliez-vous pour cela?

M. Larsen: Nous n'avons pas défini quelle indemnisation nous comptons demander. Ce ne serait pas nécessairement de l'argent. Cela pourrait être autre chose. Il est certain que, dans certains cas, nous avons des droits d'exploitation par la voie des licences dont nous avons hérité sur la côte et qui sont valables jusqu'à cent ans; nous estimons donc que, par principe, nous devrions être indemnisés pour la perte de ces droits d'exploitation, mais nous n'avons pas précisé en quoi devrait consister cette indemnisation et nous pensons que cela devrait être négocié.

Le sénateur Carney: Alors qu'est-ce qui empêcherait toutes les billes mises aux enchères de sortir de Colombie-Britannique et de se retrouver dans vos usines américaines? Je dois expliquer que vous ne pouvez pas exporter des billes provenant des terres publiques si elles n'ont pas été refusées par deux autres usines, je pense, mais que vous pouvez en exporter si elles proviennent de terres privées. Et je pense que nous allons nous rendre compte que les chiffres ont augmenté. D'après la solution que vous proposez, qu'est-ce qui empêcherait d'exporter les billes — et les emplois — vers les usines américaines, ce que craignent beaucoup les gens des communautés visées?

M. Larsen: Ce qui empêcherait ce genre de chose, c'est la politique provinciale sur l'exportation des billes, qui interdit depuis toujours l'exportation de billes provenant des terres publiques de Colombie-Britannique. Vous pouvez exporter des billes des terres publiques si, après en avoir annoncé la vente, vous ne trouvez pas d'acheteur canadien, mais dans l'ensemble, la réglementation est plutôt stricte; elle est d'ailleurs assez stricte également pour les billes provenant de terres privées.

Nous avons des terres privées en Colombie-Britannique, que nous avons obtenues là encore dans le cadre de notre transaction avec MacMillan Bloedel. Cela représente environ 240 000 hectares de terres sur la côte de Colombie-Britannique. Nous cherchons à faire alléger les restrictions relatives à l'exportation des billes provenant de ces terres, mais dans le cas des terres publiques, je ne pense pas que ce soit un problème important. La province peut réglementer cela.

Nous avons aussi parlé, comme solution potentielle à ce problème, de la possibilité que le Canada adopte une loi reflétant la loi américaine au sujet de l'exportation de billes provenant des terres publiques. En Oregon, par exemple, si vous exportez des billes provenant de terres privées, vous n'êtes pas autorisé à en acheter qui proviennent des terres publiques. Nous n'exportons pas de billes provenant de terres privées de l'Oregon. L'État de Washington limite lui aussi l'exportation de billes provenant des terres publiques.

Le sénateur Carney: Où allez-vous trouver tous ces acheteurs et ces vendeurs supplémentaires? Le fondement de la proposition américaine, c'est qu'il faut plus d'acheteurs et de vendeurs pour

higher prices, but in an industry that is actually consolidating, who are all these buyers and sellers, and are they going to come up from the States and buy the timber or buy the logs? What is the impact? Who are we talking about here?

Mr. Larsen: I think as we surrender our tenures, one of the buyers for those logs and bidders for the logs is going to be Weyerhaeuser, because we operate six facilities in the coastal region and we need to supply our sawmills. We cannot do it after surrendering 25 per cent of our timber, so we are going to be in the market buying logs, expecting to be shoulder to shoulder in competition with some other companies to buy those logs back, and similarly having some access to logs and tenders that they surrender. We do not intend to be the only ones doing it, but we thought as a symbolic move and to get something started, we ought to break the logjam. We have to do something dramatically different and so we were willing to participate in an auction process.

Senator Carney: I have been very much focused on British Columbia, and I know my colleagues would like to ask about Quebec and other provinces, but I do want to ask how this would work in a place like Gold River, a community that has been devastated through the loss of its mill, and subsequently, its tenure. I should explain that the mill was built there on the basis that it had the rights to the surrounding timber, and that kept this marvellous community going. The mill closed and the town was devastated. The population fell by at least a half and it has had a tough time, but I understand that Doman is talking about creating another 85 jobs in that community. Is that just a wish list, or does that involve how this industry is changing, and what are you doing for Gold River?

Mr. Flitton: Well, I cannot say today what we are doing for Gold River, but I can tell you that Gold River lost a pulp mill, which did cause a decrease in employment, but I think the community has stabilized very well. Even though it is a smaller economy than it used to be, it is a very stable economic climate.

Senator Carney: However, you have offered 85 new jobs, have you not?

Mr. Flitton: There has been talk about new jobs in Gold River, Nanaimo, and other places, but I really cannot talk about specifics. If I can add a quick comment on the log export issue, Doman is opposed to log exports. We actually need more than a hundred per cent of our current annual harvest just to match our production capability, and will be a vibrant competitor at the sales too. However, the U.S. is asking for access to British Columbia logs. It really burns me. The U.S. has a problem with many other places in Canada because of an oversupply of low-priced lumber going into the U.S. This is my perception. They are

obtenir des prix plus élevés, mais dans une industrie qui est en fait en phase de consolidation, où sont tous ces acheteurs et tous ces vendeurs, et est-ce qu'ils vont venir des États-Unis pour acheter du bois sur pied ou pour acheter des billes? Quelles seront les conséquences? De qui voulez-vous parler?

M. Larsen: Je pense que si nous renonçons à une partie de nos droits d'exploitation, Weyerhaeuser sera une des compagnies qui vont enchérir pour acheter ces billes parce que nous avons six usines dans la région de la côte et que nous avons besoin d'approvisionner nos scieries. Nous ne pourrions pas y arriver après avoir cédé 25 p. 100 de notre bois; nous allons donc devoir acheter des billes sur le marché. Nous nous attendons à nous retrouver en concurrence avec d'autres entreprises pour racheter ces billes et, du même coup, pour avoir accès aux enchères concernant les billes qu'elles auront cédées de leur côté. Nous ne nous attendons pas à être les seuls à le faire, mais nous nous sommes dit que, comme geste symbolique pour amorcer le processus, nous devons chercher à sortir de l'impasse. Nous devons faire quelque chose de tout à fait nouveau, et c'est pourquoi nous sommes prêts à participer au processus de vente aux enchères.

Le sénateur Carney: Je me suis concentrée surtout sur la Colombie-Britannique, et je sais que mes collègues voudraient poser des questions sur le Québec et les autres provinces, mais j'aimerais savoir comment cela fonctionnerait dans un endroit comme Gold River, une communauté qui a été dévastée par la perte de son usine et, par conséquent, de ses droits d'exploitation. Je dois expliquer que l'usine avait été construite à cet endroit-là parce que la compagnie possédait les droits sur la forêt environnante, et c'est ce qui assurait la survie de cette merveilleuse communauté. Mais l'usine a fermé et la ville a été dévastée. La population a diminué au moins de moitié, et les gens ont connu des temps difficiles, mais on me dit que Doman parle de créer 85 nouveaux emplois dans cette localité. Est-ce que ce sont simplement des vieux pieux ou si cela se rattache aux changements que connaît l'industrie? Et qu'est-ce que vous allez faire pour Gold River?

M. Flitton: Eh bien, je ne peux pas vous dire aujourd'hui ce que nous allons faire pour Gold River, mais je peux vous dire que Gold River a perdu une usine de pâtes, ce qui a entraîné des pertes d'emplois. Je pense cependant que la communauté s'est très bien stabilisée. Même si l'économie y est plus restreinte qu'avant, le climat économique y est très stable.

Le sénateur Carney: Mais vous avez offert de créer 85 nouveaux emplois, n'est-ce pas?

M. Flitton: Il a été question de nouveaux emplois à Gold River, à Nanaimo et ailleurs, mais je ne peux pas vraiment vous donner de détails. J'aimerais ajouter un bref commentaire sur la question des exportations de billes: Doman s'oppose aux exportations de billes. Nous avons besoin de plus de 100 p. 100 de nos coupes annuelles simplement pour maintenir notre capacité de production et nous allons nous aussi livrer une concurrence énergique au moment des ventes. Cependant, les Américains réclament l'accès aux billes de Colombie-Britannique. Cela me tue. Ils ont déjà un problème avec beaucoup d'autres régions du

angry at other parts of Canada and want to solve it by having access to the logs on Vancouver Island and the coast of British Columbia. I do not think it is right or fair. That issue has yet to be resolved, and I am very eager to see what will happen.

The Chairman: Thank you.

Senator Lawson: Those were excellent presentations from all three of you, and the preference for a negotiated settlement appeals to me.

Going back to Mr. Larsen and the Weyerhaeuser proposal, in talking about withdrawing from all actions at the WTO or at NAFTA or whatever, as an old labour negotiator, I see that makes a lot of sense, with one exception. You are telling us that Canadian forestry companies have paid a total of about a billion dollars in duties and fees. If this runs to 2007, then you are talking about \$2 billion or \$3 billion. I see that, and then I see the coalition on the other side and I am listening to all their complaining and whining in the papers that this duty has backfired on them and they are all suffering, they are closing mills and they are losing and so on. Then they see this pool of \$2 billion or \$3 billion and say, "Well, wait a minute. Maybe we will make a lot more when they divide this up among us." Therefore, if you are going to withdraw everything, it seems to me the Byrd Amendment must also be withdrawn. I understand there has been some kind of decision from some tribunal or court that it is illegal, but you have to be certain that that has taken place. You need to make sure that you bury the Byrd Amendment or you lose your bargaining position. Is that not a reasonable approach?

Mr. Larsen: We proposed what we thought it would take to get both sides to the bargaining table. Canada would suspend its legal process under WTO and NAFTA because we thought that was necessary to get the U.S. coalition to the table, but in return, there would be an interim border tax that the Canadian federal government would collect, so the money would stay in Canada and stop accumulating. It would still leave anywhere from \$600 million to \$750 million in an escrow account, which would be the subject of negotiations as we move forward. It was what we thought it would take to get both sides to the table, with each side not thinking they had to risk their whole case on an uncertain negotiating process.

Senator Lawson: What about the Byrd Amendment? Was there an official decision that the amendment was illegal, or what is the status of that?

Mr. Larsen: I think there has been a decision or two from WTO against Byrd. Then what is the U.S. going to do about Byrd? Well, for a long time they might do nothing. They might study it some more. I know it is in President Bush's economic package and budget for this year, but who knows what will happen when it gets to Congress? It seems they will have to respond to Byrd being struck down. We are confident, and

Canada à cause de l'offre excédentaire de bois à bas prix qui entre aux États-Unis. C'est ce que je perçois. Ils sont en colère contre d'autres régions du Canada et ils veulent résoudre leur problèmes en ayant accès aux billes de l'île de Vancouver et de la côte de Colombie-Britannique. Ce n'est pas juste, à mon avis. Le problème reste entier, et j'ai vraiment hâte qu'il soit résolu.

Le président: Merci.

Le sénateur Lawson: Vous nous avez présenté tous les trois d'excellents exposés et votre préférence pour une entente négociée me plaît.

Revenant à M. Larsen et à la proposition de Weyerhaeuser. L'idée d'abandonner toutes les actions en justice en vertu de l'OMC et de l'ALENA plaît beaucoup à un ancien spécialiste des négociations collectives comme moi, à une exception près. Vous nous dites que les compagnies forestières canadiennes ont déboursé au total environ 1 milliard de dollars en droits et frais. Si la situation perdure jusqu'en 2007, les coûts s'élèveront à 2 ou 3 milliards de dollars. Il y a cela et il y a la coalition de l'autre côté. Je les entends tous se plaindre dans les journaux que ce droit s'est retourné contre eux, qu'ils sont pénalisés et qu'ils doivent fermer des usines, qu'ils font des pertes, et cetera. Ensuite, ils prennent conscience des 2 ou 3 milliards de dollars et ils se disent «Tiens, tiens, peut-être qu'il serait plus intéressant pour nous de partager ce gâteau entre nous.» Par conséquent, si l'on doit tout retirer, il me semble que l'amendement Byrd doit lui aussi disparaître. Je crois qu'un tribunal quelconque a statué que c'était illégal, mais il faut bien s'assurer que c'est le cas. Il faut bien s'assurer d'enterrer l'amendement Byrd, sinon, vous ne serez pas en bonne position de négociation. Ne pensez-vous pas que ce serait une approche raisonnable?

M. Larsen: Nous avons proposé ce qui nous paraissait indispensable pour amener les deux parties à la table de négociation. Le Canada s'engagerait à renoncer à ses recours juridiques en vertu de l'OMC et de l'ALENA parce que nous estimons que cela serait nécessaire pour amener la coalition américaine à la table de négociation, mais en retour, le gouvernement fédéral canadien pourrait recueillir une taxe provisoire à la frontière afin que l'argent puisse continuer à s'accumuler et rester au Canada. Nous laisserions quand même entre 600 millions et 750 millions de dollars dans un compte de garantie bloqué et ce montant serait l'enjeu des négociations ultérieures. À notre avis, ce sont là les éléments indispensables pour amener les deux parties à la table de négociation, pour que les deux parties n'aient pas l'impression d'avoir à tout mettre en jeu dans un processus de négociation incertain.

Le sénateur Lawson: Et l'amendement Byrd? A-t-il été déclaré officiellement illégal ou quelle est la situation à ce sujet?

M. Larsen: Je crois que l'OMC s'est prononcée à une ou deux reprises contre l'amendement Byrd. Que vont faire les États-Unis au sujet de cet amendement? Eh bien, ils ne feront peut-être rien pendant longtemps. Ils l'étudieront peut-être plus en profondeur. Je sais que le président Bush l'a inscrit à son ordre du jour économique et à son budget de cette année, mais qui sait ce qui arrivera lorsque le Congrès en sera saisi? Il semble qu'ils devront

Canada is confident, that Byrd will be struck down, but a lot of months can pass before that happens. We do not think Byrd is going to be an issue, but on the other hand, in U.S. politics we have found that almost anything is possible.

Senator Lawson: I think one of you said that the legal fees total about \$85 million so far. For how long has this been going on?

Mr. Allan: That is just from my group.

Senator Lawson: Just from your group?

Mr. Allan: Yes. That is just my group. The 10 companies have paid, during 2001, 2002 and 2003, about \$85 million.

Senator Lawson: Therefore, if this runs to 2007, you are talking about \$200 million or so.

Mr. Allan: Well, if we are still around.

Senator Lawson: Right. If you do get a settlement, you might save a few hundred million dollars in legal costs.

Mr. Flitton: By the way, legal fees in Washington start at about Can. \$400 an hour and quickly work up from there.

Doman has been in discussions with a leading U.S. trade lawyer. He actually teaches trade law at two major universities in the Eastern United States and is a trade adviser to Congress. We have had lengthy discussions about the Byrd Amendment and he is absolutely of the opinion, and in fact has offered to take our case on a contingency basis, that the Byrd Amendment is illegal, any legal action will see it struck and any company that is damaged by it will win. That is the basis of a legal action we currently have in progress in the U.S., and if they want us to withdraw from this action on the basis that all legal actions will be withdrawn, we will want to discuss with them the implications of the Byrd Amendment.

Senator Lawson: That is all very helpful. I have one final question on that for Mr. Allan of the Lumber Trade Council. Did Canfor not have an individual case? Is that still ongoing?

Mr. Allan: Yes. They have a Chapter 11 NAFTA lawsuit ongoing.

Senator Lawson: The withdrawals would not include Canfor's case?

Mr. Allan: That is all subject to negotiations.

Senator Di Nino: Why has Doman, and not the industry, taken on this challenge to the Byrd Amendment?

Mr. Flitton: That is a very good question. Somebody else will have to answer that. We do not belong to John Allan's group. I have a lot of respect for what John is doing and for his organization. I think that John has some difficulty, and I will not

réagir au rejet de l'amendement Byrd. Nous sommes convaincus, et le Canada aussi, que l'amendement Byrd sera invalidé, mais ce sera peut-être dans plusieurs mois. Nous ne pensons pas que l'amendement Byrd posera problème, mais en revanche, nous savons qu'en politique américaine, presque tout peut arriver.

Le sénateur Lawson: Je crois que l'un d'entre vous a indiqué que les frais judiciaires totalisaient environ 85 millions de dollars jusqu'à présent. Depuis combien de temps cela dure-t-il?

M. Allan: Et c'est uniquement pour mon groupe.

Le sénateur Lawson: Uniquement pour votre groupe?

M. Allan: Oui, uniquement pour mon groupe. Les dix compagnies ont payé environ 85 millions de dollars en 2001, 2002 et 2003.

Le sénateur Lawson: Par conséquent, si cela dure jusqu'en 2007, le chiffre sera d'environ 200 millions de dollars.

M. Allan: Si nous sommes toujours là.

Le sénateur Lawson: C'est vrai. Si vous obtenez un règlement, vous économiserez peut-être quelques centaines de millions de dollars en frais judiciaires.

M. Flitton: En passant, les honoraires d'avocat à Washington commencent aux alentours de 400 \$ canadiens de l'heure et s'accumulent rapidement.

La société Doman est en pourparler avec un éminent avocat américain qui enseigne le droit commercial dans deux importantes universités de l'Est des États-Unis. Il est également conseiller commercial au Congrès. Nous avons eu avec lui de longues discussions au sujet de l'amendement Byrd et il est absolument convaincu que l'amendement Byrd est illégal, qu'une action en justice entraînerait son annulation et qu'une entreprise qui en est victime obtiendrait gain de cause. Il a d'ailleurs proposé de défendre provisoirement notre cause. Tel est le fondement de l'action en justice que nous avons intentée aux États-Unis et si les Américains souhaitent que nous suspendions ce recours dans le cadre d'une suspension générale de toutes les actions, nous insisterons pour examiner avec eux les conséquences de l'amendement Byrd.

Le sénateur Lawson: Tout cela est très utile. J'aimerais poser une dernière question là-dessus à M. Allan, du Lumber Trade Council. Canfor n'a-t-il pas intenté une action qui est encore en cours?

M. Allan: En effet. Canfor a lancé une action en vertu du chapitre 11 de l'ALENA.

Le sénateur Lawson: La suspension des actions toucherait-elle celle de Canfor?

M. Allan: Tout cela serait à négocier.

Le sénateur Di Nino: Et pourquoi est-ce Doman et non pas tout le secteur qui s'est chargé de contester l'amendement Byrd?

M. Flitton: C'est une très bonne question, mais quelqu'un d'autre devrait y répondre, puisque nous n'appartenons pas au groupe de John Allan. J'ai beaucoup de respect pour le travail que fait John et pour son organisation. Je pense que John connaît

ask him to respond to this but it is my perception, because of the fact that there are two industries in British Columbia. There is a coastal industry and there is an Interior industry. They are very different. Doman saw that up front and we decided to fight this battle individually, and if other companies want to come to the table and deal with the Byrd Amendment with us they are welcome. We extended that invitation to the B.C. Lumber Trade Council and to others in Canada. They may in fact join us before it is over, but at this point they have not.

Mr. Allan: We are involved indirectly. The appeal at the WTO is government to government, so the lawyers are Government of Canada lawyers from the Department of Foreign Affairs and International Trade. We have regular meetings with them. We helped them write the brief. Our lawyers are working with the federal lawyers on all aspects of the case and we are actually sharing the costs.

Mr. Larsen: We are in a similar position to Mr. Allan, and we are part of his group. I think there are many other irons in the fire on the negotiating front, and if we do have to deal with Bryd, it is downstream, even though our lawyers in the U.S. think it is a terrible law and will be struck down. It can take a long time to get rid of a bad law in the United States and we did not want it to prevent us from focusing on a more immediate resolution.

The Chairman: I must confess that I am not clear on who will strike it down. Presumably Congress passed the law, and I am a parliamentarian in our system, but it seems to me it would have to be struck down as being unconstitutional. How else would it be struck down? I am not clear what the remedy is if Congress passes a law, even if the WTO says it does not conform to international norms. What actual remedy is there? I do not quite see that, but I do not want to get launched on it.

Senator Carney: It is an important question because the WTO has said it does not comply with international law.

The Chairman: What is the remedy? I do not see the remedy.

Mr. Allan: In my view, Congress would have to repeal the law. The chances of that happening in the near term are zero, politically speaking. As Senator Carney pointed out, the Congress runs trade law and policy, and they will not give it up for anything.

The Chairman: Congress is sovereign.

Mr. Larsen: I am not a U.S. lawyer, but my understanding is the Byrd Amendment was a rider to another huge piece of legislation, and you could remove it just as easily with another rider.

The Chairman: However, the point is that it has to be removed by the Congress.

Mr. Larsen: That is right.

quelques difficultés et je ne lui demanderai pas de répondre à cette question, mais c'est mon impression, puisqu'il y a deux industries en Colombie-Britannique. Il y a l'industrie côtière et l'industrie de l'intérieur. Elles sont très différentes. Doman s'en est rendu compte dès le départ et nous avons décidé de faire cavalier seul, mais nous accueillons volontiers les autres entreprises qui souhaitent se joindre à nous pour combattre l'amendement Byrd. Nous avons lancé l'invitation au B.C. Lumber Trade Council et à d'autres organismes canadiens. Il est possible qu'ils se joignent à nous avant que ce soit terminé, mais pour le moment, ils ne l'ont pas fait.

M. Allan: Nous sommes impliqués indirectement. L'appel à l'OMC se fait de gouvernement à gouvernement, si bien que les avocats sont ceux du gouvernement du Canada, du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. Nous les rencontrons régulièrement. Nous les avons aidés à rédiger le mémoire. Nos avocats collaborent avec les avocats du fédéral pour tous les aspects de la cause et nous partageons les frais.

M. Larsen: Notre position est analogue à celle de M. Allan et nous faisons partie de son groupe. Je pense qu'il y a beaucoup d'autres affaires en train sur le front des négociations et si nous devons nous pencher sur l'amendement Byrd, ce n'est pas pour tout de suite, même si nos avocats aux États-Unis sont convaincus qu'il s'agit d'un texte terrible qui devrait être abrogé. Il faut parfois longtemps aux États-Unis pour éliminer une mauvaise loi et nous ne voulions pas que cela nous empêche de nous concentrer sur une solution plus immédiate.

Le président: Je dois avouer que je ne sais pas exactement qui pourra l'invalidier. C'est le Congrès qui a adopté la loi et, je connais notre système parlementaire, mais il me semble qu'il faudrait la déclarer inconstitutionnelle. Sinon, comment l'invalider? Je ne sais pas exactement quel recours on peut avoir contre une loi adoptée par le Congrès, même si l'OMC la déclare contraire aux normes internationales. Quel recours véritable a-t-on? Je n'en sais rien, mais je ne veux pas me lancer dans un tel débat.

Le sénateur Carney: C'est une question importante, puisque l'OMC a déclaré que la loi n'est pas conforme au droit international.

Le président: Mais quel est le recours? Je n'en vois aucun.

M. Allan: À mon avis, le Congrès devrait abroger la loi. Mais, politiquement parlant, la possibilité que cela arrive à court terme est nulle. Comme l'a mentionné le sénateur Carney, le Congrès prend les décisions en matière de droit commercial et de politique et il ne va rejeter cette loi pour rien au monde.

Le président: Le Congrès est souverain.

M. Larsen: Je ne suis pas un avocat américain, mais je crois savoir que l'amendement Byrd était une clause ajoutée à un autre énorme texte législatif et qu'on pourrait tout simplement le remplacer par une autre clause additionnelle.

Le président: Oui, mais le problème c'est qu'il doit être abrogé par le Congrès.

M. Larsen: C'est exact.

Senator De Bané: I must say to our three distinguished witnesses that I am very distressed that the media of this province are not here, because you are such first-rate witnesses and experts.

The Chairman: I think they are here, sir.

Senator De Bané: Not enough of them. I am sure we have the most competent ones, but it is such an important issue, and your presentations were very thorough. I will put three short questions to our three distinguished witnesses.

To Mr. Larsen from Weyerhaeuser: You operate under two regimes, one in the United States, one in Canada, so obviously both are workable. You have been in the States for over 100 years. Here in Canada, that American-style regime exists in the Maritimes. In your opinion, and because you are straddling both countries, why would it not be practical to impose it on other provinces, particularly British Columbia? Why would that cause great problems?

Number two, for Mr. Flitton: You said something that really surprised me. You say on page 9 of your brief:

There was no apparent comprehensive Canadian political plan to persuade the U.S. Administration and Congress on the merits of Canada's position. Canada had cards to play, but did not appear to do so. This included linkage with shipment of other natural resources to the U.S., or conditions for Canadian support for U.S. international policy.

You say that there has been no apparent comprehensive Canadian political plan, and it would be very interesting to hear from you about that.

Mr. Allan, I was very much impressed by your mastery of that complex file, and I would like to put to you the following question: Assuming that the United States were in position to be self-sufficient in lumber, which it is not, would you still maintain the current negotiation stance of the ten largest companies that you represent? We make a big deal out of the fact that they are not self-sufficient, so why are they complaining, those cry babies. Maybe we have to look at what would happen if we really want to achieve this long-term project of your vision of a fully integrated North American lumber industry.

The last thing I want to tell the three of you is that I was absolutely flabbergasted last week when a professor at Carleton University in Ottawa told us, "Hey, the lumber issue is a very tiny thing. It affects barely 300 communities in Canada, so let's not let that issue get in the way of the bigger picture." We all were absolutely flabbergasted by that kind of attitude. However, maybe this is what goes on in some universities.

The Chairman: We were all flabbergasted when we heard it.

Mr. Larsen: You talked about Weyerhaeuser's history of more than 100 years in the United States and 37, 38 years in Canada, where we operate under both systems and understand the

Le sénateur De Bané: Je dois dire à nos trois éminents témoins que je regrette beaucoup l'absence des médias de la province qui devraient entendre le témoignage de ces experts de premier plan.

Le président: Je pense que les médias sont présents.

Le sénateur De Bané: Ils ne sont pas assez nombreux. Je suis certain que les meilleurs médias sont là, mais c'est dommage qu'ils n'y soient pas tous, car c'est une question si importante et vos exposés ont été si complets. J'aimerais poser trois brèves questions à nos trois éminents témoins.

À M. Larsen de Weyerhaeuser: Vous fonctionnez sous deux régimes, l'un aux États-Unis, l'autre au Canada. Il semble donc que cela soit possible. Vous êtes installés aux États-Unis depuis plus de 100 ans. Ici au Canada, le régime de style américain existe dans les Maritimes. À votre avis et puisque vous êtes implanté dans les deux pays, pourquoi ne serait-il pas réalisable de l'imposer dans d'autres provinces, en particulier en Colombie-Britannique? Pourquoi cela causerait-il de grands problèmes?

Deuxièmement, à l'intention de M. Flitton: j'ai vraiment été surpris par ce que vous avez dit à la page 10 de votre mémoire:

Le Canada n'avait apparemment aucun plan politique complet pour persuader l'Administration et le Congrès des États-Unis du bien-fondé de sa position. Il avait des atouts dans son jeu, mais il n'a pas semblé s'en servir. Ainsi, il aurait pu lier la question du bois d'œuvre à l'expédition d'autres ressources naturelles aux États-Unis, ou fixer des conditions à son appui pour leur politique internationale.

Vous affirmez qu'il n'y a aucun plan politique global apparent au Canada et j'aimerais entendre votre point de vue plus en détail sur cette question.

Monsieur Allan, votre maîtrise de ce dossier complexe m'a beaucoup impressionné et j'aimerais vous poser la question suivante: En supposant que les États-Unis étaient en mesure de répondre à tous leurs besoins en bois d'œuvre, ce qui n'est pas le cas, est-ce que vous maintiendriez malgré tout la position actuelle de négociation des dix plus grandes compagnies que vous représentez? Nous faisons grand cas du fait que les États-Unis ne sont pas autosuffisants et nous ne comprenons pas pourquoi ils se plaignent. Il faut peut-être se demander ce qui se passerait si nous voulions vraiment réaliser ce projet à long terme de votre vision d'une industrie du bois d'œuvre nord-américaine pleinement intégrée.

La dernière chose que j'aimerais vous dire à tous les trois est que nous avons été sidérés d'entendre la semaine dernière un professeur de l'Université Carleton à Ottawa nous déclarer que la question du bois d'œuvre n'était qu'un petit détail qui ne touchait qu'à peine 300 localités du Canada et qu'il ne fallait pas laisser ce détail déteindre sur la situation globale. Nous avons tous été absolument sidérés par ce genre d'attitude. Mais enfin, c'est peut-être ce que l'on pense dans certaines universités.

Le président: Nous avons tous été sidérés d'entendre cela.

M. Larsen: Vous avez dit que Weyerhaeuser existe depuis plus de 100 ans aux États-Unis et depuis 37 ou 38 ans au Canada où nous opérons en vertu des deux régimes dont nous comprenons

differences. Our experience of the market cycle for lumber over almost four decades now is that return on capital in Canada for our lumber investment is about the same as in the United States. Therefore, we understand at a very fundamental level that what the U.S. coalition is alleging here is not true, and we certainly never bought into or supported that part of their case. We do not think that Canadian companies are subsidized.

We are talking about an auction solution for coastal B.C., where we would surrender 25 per cent of our licences, but we are not recommending that for the rest of Canada, where the operations are actually bigger by volume and scale than on the coast. We do think there will be a need, as a result of negotiations, for some sort of auction process in each province, just as a validator of market prices for logs and timber. We think there is a high symbolic demand from the U.S. for that. They are saying to us, "No, you cannot just have an administered system in some of these provinces, where that is almost all that exists. We want some kind of market mechanism that is transparent, with enough transactions at arm's-length that we can see that Canadian timber is being valued in a fair way." We are willing to consider that argument on their part. Otherwise, as Mr. Allan said, we will see lumber case 5, lumber case 6, lumber case 7, because they look at our system and cannot see any market mechanisms. I think we in Canada can look at many provinces and find a place where a market mechanism would fit. If there were an auction in Northern Saskatchewan, in many cases we would be the only realistic bidder, because we are the only one with facilities within 200 miles. Will an auction work there? We do not think so, but there are other places where it will. We would argue that there are places where you could set up an auction process, as a validator of market prices for timber, and that is what we are calling for outside of coastal B.C. Then the Americans can have what they think is a transparent window into the market process in Canada.

Mr. Flitton: My question was with respect to the comprehensive Canadian political plan. As I said earlier, in 2001 when the Softwood Lumber Agreement expired, we had known for five years that we were going to need a replacement agreement. Therefore one reaches the inescapable conclusion that if we had come out of the gate in the spring of 2001 with a very comprehensive plan on how we were going to tackle this matter we would have made better progress. It has been a frustration to us that we have not.

Doman Industries has an attorney in Washington representing us, in fact we have a number of them, but there is one in particular who was himself a Congressman for 12 years. He is very well connected. I can tell you that when I was in Washington, he got me an introduction to the Vice-President of the United States. He got Rick Doman and I a meeting with Max Baucus. He opened

les différences. D'après notre expérience du cycle commercial du bois d'œuvre depuis près de quatre décennies maintenant, nous savons que le rendement de nos investissements dans le bois d'œuvre au Canada est à peu près le même qu'aux États-Unis. Par conséquent, nous sommes profondément convaincus que les allégations de la coalition américaine ne sont pas justifiées et nous n'avons jamais accepté ni appuyé cette partie de leurs allégations. Nous ne pensons pas que les entreprises canadiennes sont subventionnées.

Nous proposons une solution de mise à l'enchère dans la région côtière de la Colombie-Britannique où nous sommes prêts à céder 25 p. 100 de nos permis, mais nous ne recommandons pas cette formule pour le reste du Canada où les exploitations ont des dimensions et des volumes plus grands que sur la côte. Nous ne pensons pas qu'il sera nécessaire, à la suite des négociations, de mettre en place un processus de ventes aux enchères dans chaque province tout simplement pour valider les prix sur le marché des billes et du bois d'œuvre. Nous pensons que cette réclamation des États-Unis est tout à fait symbolique. Ils nous disent: «Vous ne pouvez tout simplement pas vous contenter d'un système administré dans certaines provinces. Nous voulons un mécanisme de marché qui soit transparent et qui permette suffisamment de transactions en pleine concurrence afin de nous convaincre que le prix du bois d'œuvre canadien est établi de manière équitable.» Nous sommes prêts à étudier cet argument pour eux. Sinon, comme l'a dit M. Allan, les contestations ne cesseront de s'accumuler, puisque les Américains considèrent que notre système est dépourvu de mécanismes de marché. Je pense que nous pourrions appliquer un mécanisme de marché dans plusieurs provinces du Canada. Si l'on procédait à des ventes aux enchères dans le nord de la Saskatchewan, le plus souvent, nous serions le seul soumissionnaire véritable, puisque nous sommes les seuls à posséder des installations dans un rayon de 200 milles. Est-ce qu'une vente aux enchères serait possible dans cette région? Nous ne le pensons pas, mais il y a d'autres endroits où ce serait possible. Nous pouvons affirmer qu'il serait possible d'établir un processus de vente aux enchères dans d'autres régions afin de valider les prix du bois d'œuvre sur le marché, et c'est ce que nous proposons pour des régions autres que la côte de la Colombie-Britannique. Cela nous permettrait de présenter aux Américains un processus commercial transparent au Canada.

M. Flitton: Ma question portait sur l'absence de plan politique complet au Canada. Comme je l'ai dit un peu plus tôt, lorsque l'Accord sur le bois d'œuvre est parvenu à échéance en 2001, nous savions depuis cinq ans qu'il faudrait le remplacer par un autre accord. On arrive donc à la conclusion inévitable que nous aurions été beaucoup mieux placés si nous avions disposé, à l'échéance, au printemps 2001, d'un plan très complet sur la façon d'aborder cette question. Nous avons été très déçus de ne pouvoir nous appuyer sur aucun plan.

Les Industries Doman sont représentées à Washington par un avocat — en fait plusieurs, mais nous en avons un en particulier qui a lui-même siégé au Congrès pendant 12 ans. Il a de très bons contacts. Je peux vous dire que lorsque j'étais à Washington, il a pu me faire rencontrer le vice-président des États-Unis. Il a permis à Rick Doman et moi-même de rencontrer Max Baucus. Il a ouvert

many doors for us that would not otherwise have opened, and the words in this paragraph are his. He really believes that Canada, number one, could probably benefit from better legal advice than they have been getting in some areas. He believes that Canada could have had a stronger policy with respect to this matter and been more aggressive coming out of the starting gate.

We deal with industry all across the country. I have sat in meetings with our industry cohorts from Quebec, Ontario, Alberta and other provinces, and it is frustrating. John and I were talking this morning about a senior member of the negotiating team in Canada who sits in the foyer of the hotels and tells one story and walks into the meetings and tells a different story. I have always been of the opinion that what was needed in this process was for Canada to get everybody into the room and simply sit there and talk until we came to some consensus about where we should be going with this, instead of dealing with it on an ad hoc basis. Now, Canada has made statements with respect to natural resources. They have made statements with respect to international trade policy, but they have been ad hoc statements. There has been no comprehensive plan for dealing with this matter.

I understand that Minister Pettigrew appeared before your committee and made an argument for greater political resources in Washington to improve the capability of the Canadian government in dealing with the industry there. I will share something with you. I went to a major law firm in the United States totally unrelated to any Canadian company in this industry or this particular matter and asked to speak to their senior trade lawyer. I said, "I just want to ask you a question. In your perception, what is the capability of Canada in dealing with trade issues in Washington?" It was not good and that is unfortunate. If we can get that resolved, I think the softwood industry would fare better, as would the wheat industry, the steel industry, et cetera, and I hope that that is something to which you people can give some thought. Thank you very much.

Mr. Allan: My first question was, assuming the U.S. was self-sufficient in lumber, would we still maintain our negotiating stance? I think that was the base of your question, and my short answer is yes. Even if the U.S. were self-sufficient in lumber they would still need certain Canadian types, grades and quality. A rose is not a rose is not a rose. A two-by-four is not a two-by-four is not a two-by-four. The lumber that Western SPF produces primarily in this province is a superior product. Canfor is Home Depot's biggest lumber supplier. Companies like Weyerhaeuser and Doman produce cedar products. They too are caught up in this case. They are not structural lumber producers, but there is a huge market for that kind of product in the States.

Your other question was what are they complaining about? It is all about market share. Our share of the U.S. market runs traditionally around 33, 34, 35 per cent, and when it goes above that level, the American lumber industry gets very nervous. Our

pour nous beaucoup de portes qui seraient restées fermées sinon et les mots contenus dans ce paragraphe sont de lui. Il est vraiment convaincu que le Canada pourrait tout d'abord bénéficier de meilleurs conseils juridiques que ceux qu'il obtient actuellement dans certains domaines. Il estime que le Canada aurait dû disposer d'une politique plus ferme sur la question et qu'il aurait dû être plus agressif au départ.

Nous sommes en contact avec les représentants de l'industrie de toutes les régions du pays. J'ai été déçu par mes rencontres avec nos cohortes de l'industrie du Québec, de l'Ontario, de l'Alberta et des autres provinces. Ce matin, nous parlions, John et moi d'un négociateur de premier plan de l'équipe canadienne qui ne dit pas la même chose pendant les réunions et à l'extérieur. J'ai toujours pensé qu'il fallait régler cette question au Canada en réunissant tous les intervenants dans une même pièce jusqu'à ce qu'ils parviennent à un consensus sur la direction que nous devrions prendre, plutôt que de réagir de façon ponctuelle. Aujourd'hui, le Canada a fait des déclarations au sujet des ressources naturelles. Il s'est prononcé en matière de politique commerciale internationale, mais ces déclarations sont adaptées aux besoins du moment. Il n'existe aucun plan complet en la matière.

Je crois que le ministre Pettigrew a plaidé devant votre comité en faveur de plus grandes ressources politiques à Washington pour permettre au gouvernement canadien de mieux faire face à l'industrie là-bas. J'ai un fait divers à vous raconter. Je me suis présenté dans un grand cabinet d'avocats des États-Unis n'ayant aucun lien avec une compagnie canadienne de notre industrie ni avec cette question particulière et j'ai demandé à parler à leur avocat expert en droit commercial. «J'aimerais vous poser une question, lui ai-je dit. À votre avis, quelles sont les chances du Canada de régler ses différends commerciaux avec Washington?» Elles ne sont pas bonnes et c'est bien dommage. Si nous pouvions résoudre ces questions, je crois que l'industrie du bois d'œuvre s'en porterait mieux, de même que l'industrie du blé, celle de l'acier, et cetera et j'espère que c'est là un sujet de réflexion que vous pouvez prendre en considération. Merci beaucoup.

M. Allan: Ma première question était la suivante: Si les États-Unis étaient autosuffisants en matière de bois d'œuvre, est-ce que nous conserverions la même position de négociation? C'était, je crois, le fond de votre question et je peux répondre brièvement par l'affirmative. Même si les États-Unis étaient autosuffisants en matière de bois d'œuvre, ils continueraient d'avoir besoin de certains types et de certaines qualités de bois que l'on ne retrouve qu'au Canada. Toutes les roses sont différentes, tous les morceaux de bois aussi. Le bois d'œuvre que Western SPF produit dans cette province est un produit de qualité supérieure. Canfor est le plus grand fournisseur de bois d'œuvre de Home Depot. Des compagnies comme Weyerhaeuser et Doman fournissent des produits de cèdre. Elles aussi sont concernées par le litige. Ce ne sont pas des producteurs de bois d'œuvre, mais le marché pour ce type de produit est énorme aux États-Unis.

Dans votre deuxième question, vous vous demandiez pourquoi les États-Unis se plaignent tant? Tout est une question de part de marché. Traditionnellement, notre part sur le marché américain est d'environ 33, 34 ou 35 p. 100 et lorsque nous dépassons ce

share was in the teens in the 1970s. It grew rapidly with American expansion and the withdrawal of American timberlands for environmental reasons. These are all outlined in my presentation. There are two types of companies in the U.S. lumber coalition. There is the timberland owner, and there is the small, independent sawmill. The latter are mostly in the Southern U.S., and they are smaller and relatively inefficient in comparison with us. I hate to throw these numbers out at you all the time, but in B.C., 70 per cent of our sawmills produce 50 million feet or more of lumber a year. In the U.S. South, 70 per cent of the mills produce less than 50 million feet. Our superior efficiency, our economies of scale, our lumber recovery factors are second to none in the world. We have a truly modern, efficient, well-run industry, particularly in the Interior of B.C., and we can compete with anybody, so when the Americans see our market share creeping up, they impose tariffs, quotas, taxes. The theory is that drives up the lumber price. The theory is that enhances the value of the timberland, and so the timberland owner has a higher capital value on his books, and the U.S. sawmill owner, the small, independent fellow, has a better chance of making a rate of return because the lumber price is higher. This independent sawmill owner is at the mercy of the timberland owner in the U.S., and when that owner does not like the price for his logs, he withholds them from the market until the price goes up.

It seems that it takes about a year for the U.S. market to adjust, whereas in Canada we adjust in a number of months, and I spoke to that issue some time ago. It is all about market share and price.

Senator Carney: I have a point of order, sir. As a supplementary to Senator De Bane's point, we are often asked why DFAIT did not do more, and I hate to make the Liberal government look good, but I have sat in Mr. Pettigrew's chair, and I wanted to put it on record that the forests are a provincial jurisdiction. Trade policy is federal, but the forests are a provincial jurisdiction, and the industry is industry. It is not a government-owned industry. Before the 1996 Softwood Lumber Agreement ran out, Doug Waddell, "Mr. Softwood" in the department, who has been on this file for most of his career, went across the country to speak to every province and the industry groups and said, "What do you want us to do if the agreement runs out?" He told me this personally. At that time, it was not expected that there would be another attack by the coalition — right or wrong, stupid or not — and in general, the provinces said, "Thank you very much, but we do not anticipate any more problems on this file. We are going to free trade." Our consul general in Seattle told me the same thing. "Why are you worried about this, Pat? You are always making trouble and causing all this commotion, but in fact, there is going to be no problem on

pourcentage, l'industrie américaine du bois d'œuvre s'énervé. Dans les années 70, notre part du marché était inférieure à 20 p. 100. Elle a augmenté rapidement en raison de l'expansion du marché et du retrait de certains terrains forestiers exploitables aux États-Unis pour des raisons environnementales. J'en ai parlé dans mon exposé. La coalition du bois d'œuvre américaine regroupe deux types de compagnies. Il y a les propriétaires de terrains forestiers exploitables et les petites scieries indépendantes. Ces dernières sont situées surtout dans le sud des États-Unis et ce sont des entreprises plus petites et relativement moins efficaces que nous. Je regrette de vous inonder tout le temps de chiffres, mais en Colombie-Britannique, 70 p. 100 de nos scieries produisent chaque année 50 millions de pieds de bois d'œuvre ou plus. Dans le sud des États-Unis, 70 p. 100 des scieries produisent moins de 50 millions de pieds. Notre efficacité supérieure, nos économies d'échelle, nos facteurs de rétablissement forestier comptent parmi les meilleurs du monde. Notre industrie est vraiment moderne, efficiente et bien gérée, en particulier dans la région intérieure de la Colombie-Britannique et nous pouvons soutenir n'importe quelle concurrence aussi, lorsque les Américains voient nos parts de marché augmenter, ils imposent des tarifs, des quotas, des surtaxes. Selon la théorie, tout cela entraîne une augmentation du prix du bois d'œuvre. La théorie veut que cela augmente la valeur des exploitations forestières, que les terres à bois ont une plus grande valeur comptable et que les propriétaires de petites scieries indépendantes américaines ont plus de chances d'obtenir un meilleur rendement puisque le bois d'œuvre coûte plus cher. Les scieries indépendantes sont à la merci des propriétaires de terres forestières aux États-Unis car, lorsque ces derniers n'en obtiennent pas assez pour leur bois, ils le retirent du marché en attendant que les prix augmentent.

Il semble qu'il faut un an au marché américain pour s'adapter, alors qu'au Canada il suffit de quelques mois. J'ai parlé de tout cela il y a quelques temps. C'est uniquement une question de parts de marché et de prix.

Le sénateur Carney: Rappel au règlement. J'aimerais rajouter un commentaire à la question soulevée par le sénateur De Bané. On nous demande souvent pourquoi le MAECI n'agit pas de manière plus énergique. Je regrette de venir à la défense du gouvernement libéral, mais j'ai moi-même occupé les fonctions de M. Pettigrew et j'aimerais souligner pour les besoins du compte rendu que les forêts relèvent de la compétence provinciale. La politique commerciale est fédérale, mais les forêts relèvent de la compétence provinciale et l'industrie, c'est l'industrie. L'industrie n'appartient pas au gouvernement. Avant l'expiration de l'Accord sur le bois d'œuvre de 1996, Doug Waddell, «M. Bois d'œuvre» comme on l'appelle au ministère, qui a consacré la plus grande partie de sa carrière à cette question, s'est rendu dans toutes les régions du pays, dans toutes les provinces, pour rencontrer les groupes du secteur, pour leur poser la question suivante: «Que souhaitez-vous que l'on fasse lorsque l'entente parviendra à échéance?» Il me l'a raconté personnellement. À l'époque, à tort ou à raison et peut-être naïvement, on ne s'attendait pas à ce que la coalition récidive et, de manière générale, les provinces répondaient: «Merci beaucoup, mais nous ne prévoyons pas

this.” The industry said, “Thank you very much, DFAIT, but we have no intelligence that this file is going to be reactivated, and we think we are going to free trade.”

It has been frustrating for DFAIT, which did hold consultations, and collectively, the industry, the government and the provinces read the tea leaves incorrectly. I wanted to make sure, Mr. Flitton, because I know that there is frustration on all sides. DFAIT does not own the provinces. They do not own the government, and for the record, they can only respond to requests.

The Chairman: I think that was a very important observation, Senator Carney.

Senator Di Nino: I think it is important enough that we should ask our colleagues, for purposes of our ability to refer to it when we are preparing a report, whether they agree with that.

Mr. Flitton: I would just like to just say that I am aware that there are frustrations at the Canadian government level. I am aware of the frustrations that the minister has in dealing with this matter. There is a lot of autonomy, so to speak, within the provinces because it is a provincial forest industry, and it is very difficult to bring the provinces together on a common line of thinking.

To the best of my knowledge, Doug Waddell or Doug Ketchison, one of them, wrote a letter broadly canvassing the industry about the issues that might come up in this particular matter. I do not believe that Doman Industries received that. To the best of my knowledge, Doman did not talk to them. Had we done so, we might have tried to convince them otherwise. I know that very early in this issue I tried to talk to both of them about our point of view, and they disagreed with us.

Regardless of what may or may not have happened, it does not change the fact that we had five years' notice that the agreement would run out, that a replacement agreement would be required. We did not have that in place and that is unfortunate. I am not placing blame on any particular person. I will accept a portion of it just like everybody else, but I think that generally, it made Canada divided, it weakened us, and it has dampened our ability to achieve something better than what we have.

Mr. Larsen: My first reaction to Senator Carney's observation was that only a pathological optimist would be in the lumber industry, i.e., you are always hoping things will progress and finally be resolved. We share your regard for the job that Mr. Pettigrew has done on a very difficult file. It is difficult to achieve alignment in this industry in Canada, to get them all marching in the same direction and even to agree on what should be done. I have enormous understanding and sympathy for the challenge the federal government faces in their role on this issue. It has been very complex, and Senator Carney has been there herself in trying to understand the complexities and idiosyncrasies

d'autres problèmes dans ce dossier. Le libre-échange va tout régler.» Notre consul général à Seattle m'a dit la même chose. «Pourquoi vous inquiétez, Pat? Vous remuez toujours ciel et terre, mais en fait, il n'y aura aucun problème.» De son côté, l'industrie affirmait: «Nous remercions le ministère, mais rien n'indique que le dossier sera réactivé et nous pensons que nous nous dirigeons vers le libre-échange.»

C'était très décevant pour le MAECI qui avait fait des consultations et ensemble, l'industrie, le gouvernement et les provinces n'ont rien vu venir dans leur boule de cristal. Je tenais à le préciser, monsieur Flitton, car je sais que les gens sont déçus de part et d'autre. Les provinces n'appartiennent pas au MAECI. Le MAECI ne peut pas se substituer au gouvernement et je tiens à le souligner pour le besoin du compte rendu, il ne peut répondre qu'aux demandes qui lui sont adressées.

Le président: Je crois que c'est un commentaire très important, sénateur.

Le sénateur Di Nino: À mon avis, c'est suffisamment important pour que nous demandions le point de vue de nos collègues afin que nous puissions nous y reporter lors de la préparation d'un rapport.

M. Flitton: J'aimerais tout simplement préciser que je sais qu'il existe un certain découragement au sein du gouvernement canadien. Je sais que le ministre est plutôt découragé par ce dossier. Les provinces ont beaucoup d'autonomie, puisqu'il s'agit d'une industrie forestière provinciale et c'est très difficile d'amener toutes les provinces à suivre une même ligne de pensée.

D'après ce que je sais, Doug Waddell ou Doug Ketchison, un des deux, avait écrit une lettre afin de sonder l'industrie au sujet des questions susceptibles de surgir dans ce domaine. Je ne pense pas que les industries Doman l'avait reçue. À ma connaissance, Doman n'était pas intervenu. Si nous l'avions fait, nous aurions peut-être tenté de les convaincre du contraire. Je sais qu'au tout début j'ai essayé de leur présenter notre point de vue, mais ils n'étaient pas d'accord avec vous.

Quoi qu'il en soit, cela ne change rien au fait que nous savions depuis cinq ans que l'accord parviendrait à échéance et qu'il fallait trouver une autre solution. Nous n'avons rien prévu pour le remplacer et c'est bien dommage. Je n'en fais reproche à personne en particulier. J'en accepte une part de responsabilité, mais je pense qu'en général cette situation a divisé le Canada, nous a affaiblis et a réduit notre capacité à améliorer notre situation.

M. Larsen: Ma première réaction aux commentaires du sénateur Carney est que tous les intervenants de l'industrie forestière n'ont pas d'autre choix que de garder leur optimisme. Ils doivent toujours espérer que les choses vont s'améliorer et que les problèmes vont finalement se résoudre. Comme vous, nous apprécions le bon travail de M. Pettigrew dans ce dossier très difficile. Il est très difficile d'obtenir un point de vue commun dans cette industrie au Canada, d'amener tous les intervenants à agir dans la même direction et même à s'entendre sur ce qui devrait être fait. J'ai énormément de sympathie pour le gouvernement fédéral dans le défi auquel il fait face dans ce

of this industry as well as the complexity of the lumber issue itself. I certainly have a high regard for Doug Waddell and I accept his observation — everybody was wrong again. We were hoping this managed approach would gain us more than five years, and it did not.

Mr. Allan: Hindsight is 20/20, and we can all read the tea leaves after the fact. I do not think the federal government had much choice in what they did. During the Softwood Lumber Agreement, around 1998, it became, you might say, the whipping boy. In 1998 it was a poor market in the U.S., it was a poor market offshore, and there was the Asian meltdown. Those companies that did not have quota tried to ship to the U.S. and could not, so they became ferocious opponents of the quota agreement. That charge was led in Canada by an outfit called the Free Trade Lumber Council. I am not being negative about them. That is just the fact. Even within my group, a number of people with substantial quota interests turned negative towards an extension or renewal of that agreement. It became a non-starter, largely because there were two classes of lumber shippers in Canada, those that had quota and those that did not. What we experienced in the quota years was a constraint on our ability to ship lumber, but relatively higher prices. That is the way quotas work.

That agreement expired on Saturday, March 31, 2001, and the petition was filed by the coalition on Monday, April 2. To add to Senator Carney's remarks, we kind of knew there was a petition coming at us, but we could not get our act together — the industry, east, west, DFAIT, whatever. I was at the Doug Waddell meetings. He came out here and talked to us in a public meeting. I knew Doug when I was in the government. He is an intelligent, first-class public servant who works very hard at this file and is very knowledgeable on it. His hands were tied. Now, I am not letting Ottawa off the hook completely —

Senator Carney: Certainly I am not.

The Chairman: I do not think anybody is.

Mr. Allan: — but the fact of the matter is that the Canadian industry told him not to negotiate, and it was not until much later that they met with Mr. Pettigrew and asked him to start negotiations. That led to this process that Mr. Flitton referred to, managed by former Governor of Montana, Marc Racicot. He showed up and we thought he was the greatest thing since sliced bread. He was a breath of fresh air. He was going to solve the problem. Then he learned the reality as well, that the coalition runs this file and they chose not to negotiate with us leading up to last spring, a year ago, and Governor Racicot became a victim of this issue. He disappeared off the face of the earth, never to be seen again. Now we have a senior member of the administration, Grant Aldonas, Undersecretary of Commerce, wanting to try to find a solution, and that is the only game in town right now, besides the litigation, and that is the game in which we are

dossier. La situation est très complexe et le sénateur Carney a dû elle-même tenter de comprendre les complexités et les particularités de cette industrie ainsi que la complexité du bois d'œuvre lui-même. J'ai beaucoup de respect pour Doug Waddell et j'accepte son commentaire — tout le monde avait tort, une fois de plus. Nous espérions tous que cette approche dirigée nous ferait gagner plus de cinq ans, mais ce ne fut pas le cas.

M. Allan: Rétrospectivement, tout paraît facile et clair. Je ne pense pas que le gouvernement fédéral avait beaucoup de choix. Lors de la négociation de l'Accord sur le bois d'œuvre, vers 1998, on peut dire qu'il était le souffre-douleur. En 1998, le marché était déprimé aux États-Unis et à l'étranger et l'Asie traversait une crise économique. Les compagnies qui n'avaient pas de quota ont tenté en vain d'expédier du bois aux États-Unis. Par conséquent, elles se sont farouchement opposées à l'établissement de quotas. Au Canada, cet argument était avancé par un regroupement appelé Free Trade Lumber Council. Je n'ai pas l'intention de le dénigrer, mais il faut le mentionner. Même au sein de mon groupe, certains éléments qui disposaient d'importants quotas se sont prononcés contre la prolongation ou le renouvellement de cet accord. Dès le départ, la situation se présentait mal, puisqu'il y avait au Canada deux catégories d'exportateurs de bois, ceux qui disposaient de quotas et ceux qui n'en avaient pas. Pendant les années au cours desquelles les quotas se sont appliqués, notre capacité à exporter était limitée, mais les prix étaient relativement plus élevés. Voilà l'effet que produisent les quotas.

L'entente est parvenue à échéance le samedi 31 mars 2001 et la coalition a déposé sa pétition le lundi 2 avril. Comme le disait le sénateur Carney, nous savions qu'une pétition était en préparation, mais nous n'avons pas pu nous organiser dans l'industrie, entre l'Est et l'Ouest, le MAECI, et cetera. J'ai assisté aux réunions de Doug Waddell. Il nous a adressé la parole ici au cours d'une réunion publique. Je l'ai connu lorsque j'étais au gouvernement. C'est un fonctionnaire intelligent et de premier ordre, un grand travailleur qui connaît bien ses dossiers. Mais il avait les mains liées. Ne croyez surtout pas que j'essaie de justifier l'attitude d'Ottawa...

Le sénateur Carney: Surtout pas.

Le président: Je pense que personne ne veut le faire.

M. Allan: — mais il faut reconnaître que l'industrie canadienne lui a demandé de ne pas négocier et que c'est seulement beaucoup plus tard que les représentants de l'industrie ont rencontré M. Pettigrew et qu'ils lui ont demandé d'entamer des négociations. Cela a mené au processus que M. Flitton a mentionné, sous la direction de l'ancien gouverneur du Montana, Marc Racicot. Quand il s'est présenté, nous avons eu l'impression qu'il était l'homme de la situation. Il apportait une bouffée d'air frais. Il allait résoudre le problème. Ensuite, il a été confronté lui aussi à la réalité, il a compris que c'est la coalition qui fait la loi dans ce dossier et qu'elle avait choisi de ne pas négocier avec nous jusqu'au printemps dernier, il y a un an. Le gouverneur Racicot a fait les frais de la situation. Il a disparu et on ne l'a plus jamais revu. Nous traitons maintenant avec un fonctionnaire supérieur de l'administration, Grant Aldonas, sous-

playing.

My view is that the coalition has enough political power to frustrate any deal. Therefore, the agenda is one where the economics, as they impact the coalition, must generate an interest on their part to negotiate, and that interest is there right now, simple as that.

Senator Setlakwe: I have three short questions. The first was addressed in part by my colleague, Pierre De Bané, and it has to do with your remarks, Mr. Flitton, about the position of the Canadian government. Do any of you know exactly when the government is going to come to a conclusion, because the rumour mill has it they are about to reach an agreement with the Americans, and I wonder to what extent this is true?

The second has to do with the sliding-scale border tax, which is an export tax. I think that my colleague, Senator Carney, had a lot to do with it when she was minister, and Senator Austin enlightened me this morning by pointing out that this export tax would not be remitted to the companies. The Americans would never accept their being remitted to the companies, so what is the point, whereas if we succeed in arriving at a negotiated settlement, the countervail and dumping monies will be remitted to the companies.

My third question has to do with European imports. To what extent is that a permanent situation, and what is the status of lumber exports to the European community? They are exporting to the U.S. Are we exporting anything to them?

Mr. Flitton: I will start with your last question, if you do not mind, on European imports. The international producers actually play a very small role in the U.S. market. Some of them are more than 250 per cent over their previous shipments into the United States, but they are still relatively small players.

By the way, Rick Doman was invited to appear here today and I am speaking on his behalf — he sends his regrets — but Rick is actually in Europe right now discussing the capability of the European market with respect to lumber products.

What opportunities are there for Canada to sell lumber in other parts of the world?

As Senator Carney very adequately explained earlier in our discussion, the forest contains fir, hemlock, cedar, softwoods, deciduous, coniferous — different profiles. When you go into the forest to cut, you take whatever the profile is. You do not go in and get a particular tree. You take a clump of them. The nature of our market is that certain logs that come out of that market can only be sold in the United States. It is the only market we have. Regardless of whether we want to sell our products elsewhere in the world, we always have to have a ratio to what the U.S. will take.

secrétaire au Commerce, qui cherche une solution autre que judiciaire et c'est actuellement à cela que nous consacrons notre énergie.

À mon avis, la coalition a suffisamment de poids politique pour bloquer n'importe quelle entente. Par conséquent, ce sont les impacts économiques sur la coalition qui peuvent les inciter à négocier et cette incitation existe actuellement, c'est aussi simple que cela.

Le sénateur Setlakwe: J'ai trois questions brèves. La première s'adresse en partie à mon collègue Pierre De Bané et se rapporte à vos remarques, monsieur Flitton, au sujet de la position du gouvernement canadien. Est-ce que l'un d'entre vous sait exactement quand le gouvernement va aboutir à une conclusion, parce que, selon la machine à rumeurs, le gouvernement est sur le point de conclure une entente avec les Américains, mais je me demande dans quelle mesure c'est exact?

Ma deuxième question concerne la taxe dégressive à la frontière qui est une taxe à l'exportation. Je crois que ma collègue, le sénateur Carney, s'y était beaucoup intéressée lorsqu'elle était ministre et le sénateur Austin m'a appris ce matin que la taxe à l'exportation ne serait pas remise aux entreprises. Les Américains n'accepteraient jamais qu'elle soit remise aux entreprises. En revanche, si nous parvenons à conclure une entente négociée, les droits compensateurs et les pénalités pour dumping seront remis aux entreprises.

Ma troisième question porte sur les importations européennes. Dans quelle mesure la situation est-elle permanente et où en sont les exportations de bois d'œuvre à l'Union européenne? Ils exportent vers les États-Unis. Est-ce que nous leur exportons quelque chose?

M. Flitton: Je vais commencer par votre dernière question si vous n'y voyez pas d'inconvénients, celle qui concerne les importations européennes. Les producteurs internationaux jouent essentiellement un très petit rôle sur le marché américain. Certains d'entre eux ont augmenté leurs exportations de 250 p. 100 par rapport à leurs expéditions antérieures vers les États-Unis, mais ils continuent d'être des intervenants relativement mineurs.

En passant, Rick Doman était invité à venir témoigner aujourd'hui et je parle en son nom, puisqu'il n'a pu venir. Rick est actuellement en Europe où il étudie la possibilité d'élargir le marché européen pour l'exportation de produits du bois.

Quelles sont les possibilités pour le Canada de vendre du bois dans les autres parties du monde?

Comme le sénateur Carney l'a très bien expliqué un peu plus tôt, la forêt est composée de sapins, de pruches, de cèdres, de résineux, d'arbres à feuilles caduques, de conifères — tout un assortiment. Quand on fait l'abattage du bois, on ne fait pas le tri. On n'abat pas un arbre particulier, on prend tout l'assortiment. Notre marché est tel que nous ne pouvons vendre certaines billes de bois qu'aux États-Unis. C'est le seul marché que nous avons pour ce type de bois. Et si nous voulons vendre nos produits ailleurs dans le monde, nous devons toujours réserver un certain pourcentage au marché américain.

There are countries in the world that could potentially be huge markets, where we would love to sell our lumber, and I will give you China as an example. However, the idea of using lumber just has not reached that country to any degree yet. They use round logs, and to go to them and say, "Look, we want you to change from a log to a piece of lumber," will take a huge adjustment in the whole social fabric of their community. It will take a long time. Developing other international markets will not be an easy thing to do.

If we go to a Canadian border tax, the money will go to the Government of Canada, and the U.S. requests that it not benefit the forest industry, whether in British Columbia or wherever. The current duties are paid into a fund at the border, so they are in the possession of the United States. How they will be distributed, whether they go to the U.S. industry, the Canadian industry or the governments, has not yet been settled and will be the subject of negotiations, about which John can speak a lot better than I.

Then your first comment was with respect to an agreement. I will be surprised if we have an agreement soon. I am hopeful that we can, but I can tell you that people like John and I sat in a room in Washington a year ago and thought we were going to come out of it on a particular afternoon with an agreement. It turned out that we were nowhere close to it. My inner soul is quite pessimistic about when we will reach an agreement, but I can tell you that I am extremely confident that the will exists on both sides to get an agreement in the next couple of weeks, and if it is achievable, we will, but certainly we have some high hills to go over yet.

Mr. Larsen: Senator Setlakwe, on your first question, I was listening closely to Mr. Flitton because I want to know too. I think we are in an important time window driven by U.S. electoral politics, and certainly when Weyerhaeuser tabled its proposal last year we had that very much in mind. We think there is a period of time between the beginning of this year and probably midyear when it is possible to get an agreement. We believe that if we do not, then U.S. electoral and presidential politics will sweep away the opportunity, and we will have only the legal process with which to move forward. That is why we think it is worth a big push and a major initiative right now to try to seek an agreement. The coalition does seem to be willing to negotiate, as Mr. Allan said, and we have a political window in which we can do something.

In terms of the border tax, it is true that the companies do not get the money back, but we think, as an American-based company that operates in Canada, it is far better for the money to at least be retained in Canada, and some of it can, we hope, be reinvested in the public forest resource, which is what happened last time there was a border tax in Canada. At least Canadian taxpayers had their equity in the public forests rebuilt somewhat, so we think that benefit alone makes it worthwhile. We are not going to get the money and we accept that.

Certains pays du monde ont le potentiel de devenir d'énormes marchés sur lesquels nous souhaiterions écouler notre bois. La Chine en est un exemple. Cependant, l'idée d'utiliser du bois d'œuvre n'a pas encore fait son chemin dans ce pays. Les Chinois utilisent du bois rond et il faudra vraiment toute une adaptation sociale pour qu'ils se fassent à l'idée d'utiliser plutôt du bois de construction. Cela prendra du temps. Il ne sera pas facile de développer d'autres marchés internationaux.

Si nous optons pour une taxe canadienne à la frontière, l'argent récolté ira au gouvernement du Canada et les États-Unis exigent qu'il ne soit pas remis à l'industrie forestière, en Colombie-Britannique ou ailleurs. Les droits actuels sont versés dans un fonds à la frontière et sont donc en possession des États-Unis. On n'a pas encore décidé de quelle façon ils seront répartis, s'ils seront versés à l'industrie américaine, à l'industrie canadienne ou aux gouvernements. La décision n'a pas encore été prise et fera l'objet de négociations, mais John peut en parler mieux que moi.

Enfin, votre premier commentaire portait sur la possibilité d'une entente. Je serais très surpris que l'on aboutisse prochainement à une entente. J'espère que ce sera possible, mais je peux vous dire que nous avons, John et moi, participé à une réunion à Washington au cours de laquelle nous étions persuadés de pouvoir conclure une entente avant la fin de l'après-midi. Il s'est avéré que nous en étions très loin. Au fond de moi, je suis assez pessimiste quant à la conclusion d'une entente, mais je peux vous dire que je suis très confiant car il y a de part et d'autre une volonté d'aboutir à un accord dans les prochaines semaines. Si l'entente est possible, nous y parviendrons, mais nous avons encore de nombreux obstacles à franchir.

M. Larsen: Sénateur Setlakwe, j'ai écouté attentivement M. Flitton répondre à votre première question, parce que moi aussi je suis intéressé à savoir. Je pense que nous traversons actuellement une période importante pour la politique électorale américaine et nous y pensions beaucoup lorsque Weyerhaeuser a déposé sa proposition l'an dernier. Nous pensons que la période située entre le début et le milieu de l'année est sans doute un moment propice pour obtenir une entente. Nous pensons que si les négociations n'aboutissent pas, la politique électorale et présidentielle américaine va anéantir toutes nos chances d'une entente négociée et nous n'aurons plus d'autres solutions que le recours judiciaire. C'est pourquoi nous croyons que cela vaut la peine de concentrer nos efforts et d'entreprendre maintenant une importante initiative en vue de conclure une entente. La coalition semble vouloir négocier, comme l'a dit M. Allan et nous bénéficions d'un créneau politique favorable.

Pour ce qui est de la taxe à la frontière, c'est vrai que les entreprises ne récupèrent pas l'argent mais nous pensons, en tant qu'entreprises établies aux États-Unis qui œuvrent au Canada, qu'il est de loin préférable que l'argent soit au moins gardé au Canada et qu'une partie soit, espérons-le, réinvestie dans les ressources forestières publiques, comme cela avait été le cas la dernière fois que le Canada avait appliqué une taxe à la frontière. Au moins, les contribuables canadiens pouvaient ainsi récupérer une partie de leur avoir sous la forme du reboisement des forêts.

In terms of the European imports, our readings are that European lumber imports now are tailing off a little, and it is really driven by exchange rates. There has been some depreciation of the Euro and other European currencies, the Scandinavian currencies, which has been more substantial than we have seen in Canada. We can die on that cross, too, the fluctuation in the U.S. exchange rate, but Europe is suffering more than we are now and we are seeing some reduction in European volume. We think we are certainly poised to take advantage if it reverses.

We have worked for a long time to build our lumber markets in Europe, and we are still trying to hang on to them. Certainly we have good markets in Europe for certain species from the coast. We are always looking for new opportunities to build on those markets. We are just a bit distracted now because of the softwood lumber issue, but I think you are right, a long-term solution lies, in part, in finding more diverse markets for Canadian lumber products.

Mr. Allan: Senator Setlakwe, I do not really have anything to add to the comments of my two colleagues. I agree with everything they have said. I think the opportunity is there to get a deal right now, but it is not a large window, and we have a fair way to go. The rest of the comments I would agree with 100 per cent.

Mr. Flitton: I might just add that we are putting our expectations on John Allan to get the deal done.

Senator Setlakwe: I have a question with regard to the export tax. My perception is that the government is and has been against it. Why?

Mr. Allan: Again, I go back to the point in time Senator Carney alluded to, when DFAIT surveyed folks across Canada about what they wanted and were told, "We want free trade. We are going to fight through litigation. We are going to win the litigation, and we are going to get free trade." That was largely agreed to by all the companies in Canada. The Free Trade Lumber Council was, I would say, in the extreme position on that. The difference in my group was that we said, "Well, in order to get to free trade, you may need an interim agreement or a bridging agreement. You may need something in place so that we can get to a point where we have free trade, either through litigation or through negotiations around policy change, because the U.S. industry and government were saying to us in 1990 and 1991, near the end of the Softwood Lumber Agreement, let's get out of managing lumber. Let's just go to free market solutions here and move on. Of course, you could say to yourself that it was somewhat cynical of the U.S. coalition to take that position. They are asking us to move to a forest management regime that is not replicated in their country. They are asking us for extreme changes, and at the time, Mr. Pettigrew took the stance, and I think it was appropriate, that he wanted to litigate. He did not want to negotiate anything by way of a border tax. We had to

publiques. Rien que pour cela, nous estimons que c'est utile. Cet argent ne nous reviendra pas et c'est une chose que nous acceptons.

Quant aux importations européennes de bois d'œuvre, nous pensons qu'elles diminuent un peu et qu'elles suivent véritablement les taux de change. L'euro et les autres devises européennes comme les devises scandinaves ont légèrement perdu de leur valeur. La chute a été plus grande qu'au Canada. La fluctuation du taux de change américain peut nous faire aussi beaucoup de tort, mais actuellement l'Europe souffre plus que nous et nous constatons une réduction du volume européen. En cas de renversement, nous pensons être prêts à en prendre avantage.

Depuis longtemps, nous nous efforçons de consolider nos marchés du bois d'œuvre en Europe et nous tentons toujours de les conserver. Nous avons de bons marchés en Europe pour certaines espèces de la côte. Nous recherchons toujours de nouveaux débouchés sur ces marchés. La question du bois d'œuvre nous distrait un peu actuellement, mais je pense que vous avez raison et que la solution à long terme consiste à conquérir des marchés plus diversifiés pour les produits du bois canadien.

M. Allan: Sénateur Setlakwe, je n'ai pas grand-chose à ajouter aux commentaires de mes deux collègues. Je prends à mon compte tout ce qu'ils ont déclaré. Je pense qu'actuellement les conditions sont réunies pour aboutir à une entente, mais le créneau est étroit et nous avons encore du chemin à faire. Je souscris à 100 p. 100 à tous les autres commentaires.

M. Flitton: Permettez-moi d'ajouter que toutes nos attentes reposent sur John Allan pour aboutir à une entente.

Le sénateur Setlakwe: J'ai une question concernant la taxe à l'exportation. J'ai l'impression que le gouvernement est et a toujours été contre. Pourquoi?

M. Allan: Encore une fois, je reviens au moment dont parlait le sénateur Carney un peu plus tôt, c'est-à-dire lorsque le MAECI s'est adressé aux entreprises canadiennes pour leur demander ce qu'elles souhaitaient et s'est fait répondre: «Nous voulons le libre-échange. Nous allons porter l'affaire devant les tribunaux et nous allons avoir gain de cause. Nous allons obtenir le libre-échange.» Pratiquement toutes les entreprises canadiennes étaient de cet avis. Selon moi, le Free Trade Lumber Council avait une position extrême. Au sein de mon groupe, on pensait plutôt que pour obtenir le libre-échange, il fallait peut-être disposer auparavant d'un accord provisoire. Il faut peut-être avoir certaines dispositions en place pour pouvoir instaurer le libre-échange, soit par règlement judiciaire, soit par négociation en vue d'un changement de politique, parce que l'industrie et le gouvernement des États-Unis préconisaient, en 1990 et 1991, vers la fin de l'Accord sur le bois d'œuvre, d'éliminer la gestion du bois. Ils privilégiaient un marché parfaitement concurrentiel. Évidemment, on pouvait penser que ce point de vue de la coalition américaine était un peu cynique. Elle nous demande d'adopter un régime de gestion forestière qui n'existe pas dans son pays. Elle nous réclame des changements extrêmes et c'est à ce moment-là que M. Pettigrew a décidé de porter l'affaire en justice, et il a eu tout à

have a long-term, permanent solution, and a border tax, it was felt at the time, would just be agreed to and then everybody would relax, go home and never talk again, just like when we had the Softwood Lumber Agreement. Once it was signed, everybody relaxed, went home, did not talk again, and the idea of the Softwood Lumber Agreement negotiations in 1995-96 was let's put the quota deal in as a temporary solution and then talk long-term policy change to get to free trade. However, every time we have an interim agreement we never get to the long term.

This time around, the Commerce Department has insisted that we deal with the long term first and the tax second. I believe Mr. Pettigrew takes his cues to some degree from industry, and that is where industry is at right now in Canada. Let's get the long-term solution in place. We will maintain the litigation to keep the fire going under the negotiations, and we will deal with the tax as a second order of priority.

Senator Austin: As a footnote to your history, and I agree with it entirely, a meeting was held in Ottawa in February 2001 with certain people, including myself, to discuss the issue of the federal stance, and the softwood lumber industry position was as you describe it. Provinces and the industry felt that they had an opportunity to break through to a free trade arrangement and did not want to consider a border tax, although it was proposed. It was clear at that time that moving from a quota system to an import tax would be acceptable to the coalition, but it was not acceptable to the Canadian industry and an opportunity was missed. The DFAIT took the instructions, if I can put it that way, or the consensus in the industry and amongst the provinces, and I do not see how they could have acted otherwise. To act independently of the constituencies they were representing would have been impossible. In our system, we have a federal-provincial dimension that makes the negotiations extremely complex, while the U.S. does not have a state system interposed between the coalition, the industry, and the Department of Commerce.

Included in any number of things I would like to pursue are two issues. First, I take issue a little with Mr. Flitton on the question he raises on the last page of his presentation, which is linkage with other issues in the Canada-U.S. trade system. Linkage is occasionally suggested when people in the forest industry are angry, but I hope that on further consideration, it would be apparent to all that linkage would have very serious impacts on the forest industry in the reverse situation, if another industry asked to use our forest policy to help them sell tomatoes or some other products. It is very good for political posturing, but I am sure it is not attractive.

For example, the natural resources industry in British Columbia and Alberta reacted with enormous negativity to the idea that the export of oil and gas or the construction of a north-

fait raison. Il ne voulait absolument pas négocier une taxe à la frontière. Il nous fallait une solution permanente à long terme et il nous paraissait à l'époque que l'imposition d'une taxe à la frontière serait oubliée sitôt après avoir été négociée, tout comme ce fut le cas pour l'Accord sur le bois d'œuvre. Dès que l'accord a été signé, nous avons poussé un soupir de soulagement, nous sommes rentrés chez nous et nous n'en avons plus parlé. Lors des négociations de l'Accord sur le bois d'œuvre en 1995 et 1996, l'application de quotas est apparue comme une solution temporaire qui nous permettait de négocier un changement de politique à long terme pour obtenir le libre-échange. Le problème, c'est que chaque fois que nous avons une entente provisoire, nous n'obtenons jamais une solution à long terme.

Cette fois, le département du Commerce a insisté pour que l'on vise d'abord une solution à long terme et que l'on se penche ensuite sur la question de la taxe. Je crois que M. Pettigrew est à l'écoute de l'industrie et c'est ce qu'elle souhaite actuellement au Canada. Mettons en place une solution à long terme. Nous allons maintenir notre recours devant les tribunaux de manière à activer les négociations et la question de la taxe sera au second plan.

Le sénateur Austin: Votre présentation des choses est tout à fait exacte, mais à titre de complément, j'aimerais ajouter qu'il y a eu une réunion à Ottawa en février 2001 à laquelle je participais moi-même, afin d'étudier la position du gouvernement fédéral et l'industrie du bois d'œuvre a présenté la position que vous avez décrite. Les provinces et l'industrie avaient l'impression de saisir une possibilité d'obtenir une entente de libre-échange et ne souhaitaient pas envisager une taxe à la frontière, bien que cela avait été suggéré. Il était clair à ce moment-là qu'il serait acceptable pour la coalition de passer d'un système de quotas à une taxe à l'importation, mais l'industrie canadienne n'y était pas favorable et nous avons manqué notre chance. Le MAECI a pris note des instructions, si je peux m'exprimer ainsi, ou du consensus entre l'industrie et les provinces et je ne vois pas comment il aurait pu agir autrement. Il lui était impossible de ne pas tenir compte du point de vue des régions qu'il représentait. Dans notre système, la dimension fédérale-provinciale rend les négociations extrêmement complexes, alors qu'aux États-Unis les États n'interviennent pas entre la coalition, l'industrie et le département du Commerce.

Parmi les différents points que j'aimerais aborder, il y a surtout deux questions qui me préoccupent. Premièrement, je ne suis pas tout à fait d'accord avec M. Flitton lorsqu'il mentionne, à l'avant-dernière page de son exposé, qu'il faudrait établir un lien avec d'autres enjeux commerciaux canado-américains. On propose à l'occasion de lier certaines choses lorsque le mécontentement se fait sentir dans l'industrie forestière, mais j'espère qu'on se rendra compte après réflexion que l'établissement de tels liens aurait des conséquences très graves sur l'industrie forestière dans une situation inverse, si par exemple une autre industrie cherchait à se prévaloir de notre politique forestière pour favoriser la vente de tomates ou d'autres produits. C'est une notion qui passe très bien dans un message politique, mais je suis certain qu'elle n'est pas intéressante.

Par exemple, l'industrie des ressources naturelles de Colombie-Britannique et d'Alberta se sont carrément opposées à l'idée d'inclure dans les négociations l'exportation de pétrole et de gaz

south pipeline would be part of this negotiation. I do not think that linkage is in Canada's interest at any time, and that is a representation, Mr. Flitton, rather than a question.

The other issue is that one of our purposes as a committee is to make recommendations on our overall trade policy posture. Are there ways in which we can improve our multilateral position and our sectoral position through the multilateral process? For example, does Doha impact on the B.C. forest industry? If so, in what way might we represent your interests in the Doha round? Is there any opportunity to work within the context of the NAFTA arrangements for a better dispute settlement mechanism, or is it your view that the forest industry trade relationship is now so unique that it should have stand-alone arrangements? Those are really two questions.

Mr. Flitton: I will just speak quickly about linkage. I have total respect for your comments. I know I have put some specifics into the sentence here, but I can tell you that it is the general view of our very wise and knowledgeable attorneys in the U.S. that Canada should do more at the prime ministerial level to make the point to the United States that these issues are critical, that they need to be resolved and that they should be part of a bigger envelope of Canada-U.S. negotiations. I would not want to begin to tell you how that should happen, which leads to the second part of your question, on NAFTA and Doha.

All I can say is that I truly believe that it would be beneficial for somebody to study this process we have been through, analyze it and talk to some of the key players, and come to a conclusion on what can be done to improve our Canada-U.S.-Mexico relationships in the future.

Canada, in my opinion, has done a very good job of fighting this matter legally under WTO and under NAFTA, but it just does not seem to have any teeth, and somehow or other that is an issue that needs to be resolved, but I do not have the answers for you.

Senator Austin: I think you have put your finger on the pivotal issue in negotiating. If we win at the WTO, we are entitled to trade retaliation. Can you imagine Canada in a trade retaliation session with the United States? What would we bar from coming into our market, and would our Canadian political constituencies accept not having lettuce in the wintertime, or oranges or grapefruit, or whatever else we would consider for retaliation? We have a very interesting problem in that we cannot put much bite on the U.S. They can put a lot of bite on us.

Mr. Flitton: People ask me why Canada does not take a stronger position in dealing with the U.S., and I say, let's not forget they are our customers, and you do not deal with a customer in that fashion. We have discussed this around a

ou la construction d'un pipeline nord-sud. Je ne pense pas que l'établissement de liens soit dans l'intérêt du Canada. Je viens, monsieur Flitton, d'exprimer mon point de vue, plutôt que de vous poser une question.

Par ailleurs, un des buts de notre comité est de présenter des recommandations au sujet de notre position globale en matière de politique commerciale. Existe-t-il des moyens qui nous permettent d'améliorer notre position multilatérale et notre position sectorielle à partir d'un processus multilatéral? Par exemple, est-ce que Doha a une incidence sur l'industrie forestière de Colombie-Britannique? Si c'est le cas, de quelle manière pourrions-nous représenter vos intérêts pendant les négociations de Doha? Est-il possible de se prévaloir des modalités de l'ALENA pour mettre en place un meilleur mécanisme de règlement des différends ou pensez-vous que les relations commerciales de l'industrie forestière sont si particulières qu'elles devraient faire l'objet de dispositions spécifiques? En fait, ce sont deux questions que je vous pose.

M. Flitton: Permettez-moi de faire un bref commentaire au sujet des liens. Je respecte entièrement votre point de vue. Je sais que j'ai donné des détails précis, mais je peux vous dire que de manière générale nos très sages et très savants avocats aux États-Unis estiment que le premier ministre canadien devrait insister auprès des États-Unis sur la gravité de ces questions, qu'il faut leur trouver une solution et qu'elle devraient être inscrites à l'ordre du jour plus vaste des négociations canado-américaines. Je n'ai pas l'intention de vous dire comment cela devrait se faire, et cela m'amène à la deuxième partie de votre question qui concerne l'ALENA et Doha.

Tout ce que je peux vous dire, c'est que je suis fermement convaincu qu'il serait très utile d'étudier le processus que nous avons suivi, de l'analyser et de dialoguer avec certains intervenants clés afin de définir ce qu'on peut faire pour améliorer à l'avenir les relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique.

À mon avis, le Canada a fait de l'excellent travail en portant cette cause devant les tribunaux de l'OMC et de l'ALENA, mais le résultat ne semble pas avoir été assez catégorique et c'est une question qu'il faut résoudre d'une manière ou d'une autre, mais je n'ai pas de réponse à vous offrir.

Le sénateur Austin: Je pense que vous avez mis le doigt sur le point critique en matière de négociation. Si nous l'emportons à l'OMC, nous aurons le droit d'appliquer des mesures de rétorsion. Pouvez-vous imaginer le Canada imposant des mesures de rétorsion aux États-Unis? À quel produit interdirions-nous l'accès à notre marché? Est-ce que nos électeurs canadiens accepteraient d'être privés de salade, d'oranges ou de pamplemousses en hiver? Sur quel autre produit pourraient porter nos mesures de rétorsion? Le problème, c'est que nous ne pouvons pas imposer aux États-Unis des mesures qui les touchent vraiment, alors qu'eux peuvent le faire.

M. Flitton: Les gens me demandent pourquoi le Canada n'adopte pas une position plus ferme à l'égard des États-Unis. Moi je leur réponds qu'il ne faut pas oublier que ce sont nos clients et que ce n'est pas une façon de traiter des clients. Nous

boardroom table in Washington, D.C., with some very learned attorneys, and they told us that if there is one area where Canada should improve its capability, it is to be stronger in lobbying the Senate, because they are nowhere near as strong as they need to be.

Max Baucus has led the argument for the coalition, a very nice gentleman, very impressive, and I sat in a meeting with him. Now, John Ragosta has been the lead lawyer for the U.S. coalition for 25 years, and Mr. Baucus said to us, "You people are not being realistic in this matter." I said, "No, that is not true. It is Ragosta who is not being realistic in this process." He looked at me and said, "Who is Ragosta?" I almost fell out of my chair. I was just in absolute disbelief.

Senator Austin: Does anyone have a comment on Doha or a special trade regime for the forest industry apart from NAFTA?

Mr. Larsen: Certainly we are interested in Doha. The U.S. is the natural market for a significant volume of Canadian lumber, in terms of value and access, because of the nature of lumber as a product and shipping it long distances. We are certainly well positioned to be the dominant, the major supplier of lumber for that U.S. market, which is in some ways the most lucrative and coveted market in the world. However, certainly we are hoping to diversify our markets.

In terms of the NAFTA dispute processes, I think lumber is, for better or worse, outside it now. I was reflecting on the perplexing remarks of the professor who said this is not important. I heard somebody say, if you look at the trade flow between Canada and the U.S., it is \$350 billion a year, although I am not sure if that is the right number, and \$50 billion of that trade is controversial, so in fixing the \$50 billion, we should not upset the rest, which is going okay. Is free trade successful? Possibly it is, but if you are part of that controversial \$50 billion, it is not a very good place to be, and we have certainly felt trapped there for 20 years.

To the extent you can modify the dispute resolution mechanism under NAFTA without in any way upsetting the rest of it, we think Canada would be well advised to look at those options, but it is hard to draw a lesson from all the experience that the three of us have been through in the past 20 years in terms of how to actually modify policy and resolution processes. I am not sure where you would start.

Mr. Allan: We have been consulted on Doha. We are making comments to DFAIT. I think we have to fight as hard as we can in these multilateral trade processes to make our point.

avons parlé de tout ça lors de réunions à Washington, D.C. avec d'éminents avocats. Ils nous ont dit que le Canada devrait notamment renforcer ses efforts de lobbying au Sénat où ils sont loin d'être suffisants.

Max Baucus a présenté l'argument de la coalition. C'est un homme très bien, très impressionnant, que j'ai eu l'occasion de rencontrer en réunion. John Ragosta est le principal avocat de la coalition américaine depuis 25 ans et M. Baucus nous a dit: «Dans cette affaire, vous n'êtes pas très réalistes.» Je lui ai répondu: «Non, ce n'est pas vrai. C'est Ragosta qui n'est pas réaliste dans toute cette affaire.» Il m'a regardé et il m'a dit: «Qui est Ragosta?» J'ai failli tomber en bas de ma chaise. Je n'en croyais pas mes oreilles.

Le sénateur Austin: Quelqu'un a-t-il des commentaires à formuler au sujet des négociations de Doha ou d'un régime commercial spécial autre que l'ALENA pour l'industrie forestière?

M. Larsen: Certainement, nous sommes intéressés par les négociations de Doha. Les États-Unis sont un marché naturel pour un important volume de bois canadien, tant sur le plan de la valeur que de l'accès, compte tenu de la nature du produit et de la possibilité de le transporter sur de longues distances. Nous sommes très bien placés pour occuper une position dominante, celle du principal fournisseur de bois d'œuvre du marché américain, marché qui est sous bien des égards le plus lucratif et le plus convoité du monde. Cependant, nous espérons bien diversifier nos marchés.

Pour le meilleur ou pour le pire, je pense que les dispositifs de règlement des conflits de l'ALENA ne peuvent plus rien désormais pour le bois d'œuvre. Je pensais un peu plus tôt aux étonnants commentaires de ce professeur qui jugeait tout cela sans importance. J'entendais quelqu'un dire que les échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis sont de l'ordre de 350 milliards de dollars par an, bien que je ne sois pas certain que ce chiffre soit exact, et la controverse porte sur un pan de 50 milliards de dollars. Par conséquent, en tentant de trouver une solution pour les 50 milliards de dollars, il ne faudrait pas nuire au reste des échanges commerciaux qui se portent bien actuellement. Le libre-échange donne-t-il de bons résultats? Peut-être, mais il ne fait pas bon se trouver dans le secteur controversé des 50 milliards de dollars et c'est là où nous sommes pris depuis 20 ans.

Dans la mesure où on peut modifier le mécanisme de règlement des différends en vertu de l'ALENA sans porter préjudice au reste, nous pensons que le Canada devrait envisager de telles options, mais il est difficile de tirer les leçons de toutes les expériences que nous avons vécues tous les trois depuis 20 ans et de savoir comment il faut s'y prendre exactement pour modifier la politique et les mécanismes de règlement des différends. Je ne sais pas par où commencer.

M. Allan: Nous avons été consultés au sujet de Doha. Nous présentons des commentaires au MAECI. Je ne pense pas que nous devons nous démenier le plus possible pour exprimer notre point de vue dans ces instances commerciales multilatérales.

I agree with Mr. Flitton. We are somewhat small relative to the U.S. in terms of economic power, but I also thought, Senator Austin, there already was a special trade regime for lumber. It is one where lumber gets screwed every time; pardon my remark. I have seen correspondence from President Reagan to Bob Packwood of Oregon, "Do not worry, Bob. We will get lumber fixed."

Lumber is a political file, and Washington is a political town, so I agree with Mr. Flitton's comments. If Ottawa could spend more time, effort and resources on political activities in Washington, I think that would be money well spent. We have a fairly good, aggressive Ottawa-funded advocacy program going on right now, delivered through the Forest Products Association of Canada. We are involved in that, as is Mr. Larsen. It is very effective, but it was a bit late in starting. We have action on Capitol Hill. We have ads running. There is an increased awareness of lumber, but again, as Mr. Flitton said, some people in the U.S. administration, some U.S. politicians know about it and some do not. When you see senators and Congress folks signing letters, you know they do not even know where Canada is half the time, so it is just a political file that needs political action.

Senator Carney: I just wanted to make a comment and then ask a question. On Senator Setlakwe's point, I wanted to make it clear again that when I held this file, we adopted the export tax to avoid the countervail, because it was clear, as we now know, that it was easier to get into a countervail than to get out of it. Also, the export tax would give the provinces time to change their stumpage and management policies to comply, which they did, and we kept the money in Canada. It was returned to the provinces. It was an interim rather than a long-term solution. However, I also want to support what Mr. Allan has said. I was viciously attacked for it, raked over the coals, attacked on hotline shows because it was interference and considered by the industry as a barrier to free trade.

My comment and my caution to your negotiators is that free market solutions are not "free" in this file, and I am afraid the communities will pay the costs. I get no comfort from the fact that the social impact on communities, which is not industry's direct responsibility, is not being addressed in this.

Mr. Flitton, I agree that Gold River may be stable, but it is stable at half the population it was when the mill was going.

If the agreement that develops adopts the policies set out by the Commerce Department bulletin, and which is being reflected in the B.C. government's position, we should be very clear about

Je suis d'accord avec M. Flitton. Sur le plan économique, nous sommes relativement peu puissants par rapport aux États-Unis, mais j'ai pensé également, sénateur Austin, qu'il existe déjà un régime commercial spécial pour le bois d'œuvre. Chaque fois, le bois d'œuvre se fait fourrer; excusez l'expression. J'ai vu la correspondance du président Reagan à Bob Packwood de l'Oregon dans laquelle il écrivait «Ne vous inquiétez pas Bob, nous allons régler son compte au bois d'œuvre.»

Le bois d'œuvre est un dossier politique et Washington est une ville politique. C'est pourquoi, je partage le point de vue de M. Flitton. Si Ottawa pouvait consacrer plus de temps, d'énergie et de ressources aux activités politiques à Washington, je pense que ce serait de l'argent bien dépensé. Nous avons un programme assez bon et dynamique financé par Ottawa dispensé par l'Association des produits forestiers du Canada. Nous y participons, tout comme M. Larsen. C'est un programme très efficace, mais il a commencé un peu trop tard. Nous avons fait des interventions au Capitole. Nous avons publié des publicités. On connaît mieux le bois d'œuvre, mais comme l'a dit M. Flitton, certains membres de l'administration américaine, certains politiciens américains en ont entendu parler, mais d'autres pas. Il y a des sénateurs et des membres du Congrès qui signent des lettres sans même savoir la plupart du temps où se trouve le Canada. Pour eux, c'est tout simplement un dossier politique qui se règle par une mesure politique.

Le sénateur Carney: J'aimerais faire un commentaire et poser ensuite une question. Pour faire suite à l'intervention du sénateur Setlakwe, je voulais préciser que lorsque je m'occupais de ce dossier, nous avons adopté la taxe à l'exportation afin d'éviter les mesures de rétorsion, parce qu'il était évident, comme nous le savons maintenant, qu'il est plus facile d'appliquer une mesure de rétorsion que de la supprimer. Par ailleurs, la taxe à l'exportation donnait aux provinces plus de temps pour modifier leurs politiques de coupe et de gestion afin de les rendre conformes, ce qu'elles ont fait, et nous avons conservé l'argent au Canada. Nous l'avons remis aux provinces. C'était une solution provisoire plutôt qu'à long terme. Toutefois, je tiens également à appuyer ce qu'a dit M. Allan. J'ai subi des attaques féroces, on m'a accusée d'ingérence dans les tribunes radiophoniques et l'industrie a affirmé que je créais des obstacles au libre-échange.

L'avertissement que je donnerais à vos négociateurs, c'est que les solutions qui font appel à l'instauration d'un marché concurrentiel ne sont pas des solutions gagnantes dans ce dossier et j'ai bien peur que les localités en feront les frais. Les répercussions sociales sur les collectivités ne relèvent pas de la responsabilité directe de l'industrie et je déplore que l'on n'en tienne pas compte dans ce dossier.

Monsieur Flitton, je sais que Gold River a atteint une certaine stabilité, mais sa population a fondu de moitié depuis que la scierie a cessé de fonctionner.

Si l'accord qui est en cours adopte les politiques énoncées par le bulletin du département du Commerce et dont le gouvernement de Colombie-Britannique tient compte dans sa position, il faut

what will happen, because the tie between timber from an area and mills in the same area will be broken and the community will lose its assured timber supply.

Secondly, the allowable cut provisions, which require you to maintain a minimum cut, partly for forest management and partly to supply mills and keep them open, will be eliminated, and market pricing will replace the present stumpage system, which allows for the offsetting of social costs.

Until we have a better idea of how the coastal communities will be impacted by any negotiation, I do not think we should draw too much comfort from the current framework. Now, you may have some comment on this.

Mr. Allan: Senator Carney is very accurate in describing where the province wants to go on policy change. I believe they want to go to an auction-based timber pricing system, where timber is auctioned on the stump, not a system driven by logs, as Mr. Flitton was talking about earlier. I believe they do want to eliminate something called “cut control,” which is a rule that prescribes what companies must cut every year on a minimum and a maximum basis. I believe they will eliminate what are called “appurtenancy” clauses in the Forest Act, and in timber processing documents and licences, whereby a certain volume of timber must be processed in adjacent mills.

By way of response, I would say, first — and this came up earlier and was not addressed — in the throne speech last week, the government did outline that there would be a transition fund available for workers and communities if the adjustment costs were too painful for both groups.

Second, the Americans always pinpoint these three areas in trade cases: the so-called timber pricing methods, mandated requirements like appurtenancy, and cut control. Arguably, if we eliminate them and go to a new system then we have, at a minimum, buttressed ourselves against future cases, notwithstanding their political nature. We should get a better shake in NAFTA and the WTO if we have made these changes.

Third, the current provincial government was elected with a mandate to make these changes, and the ministers have been publicly indicating for months now that this is the way to go. I do not deny that Senator Carney’s concerns about the workers and the communities are justified, but I think it is inevitable that the forest industry in B.C., in Canada and globally, must maintain relative competitiveness, and these artificial, if you will, barriers are probably not the way to go in the future. Mills do close in this province for economic reasons, and will continue to do so, with or without these changes.

The government has embarked on this course, and I would say the challenge is to implement and manage it properly, rather than fight against it.

être bien clair sur ce qui se produira, parce que les liens entre le bois et les scieries d’une même région seront brisés et la collectivité perdra son approvisionnement assuré en bois de coupe.

Deuxièmement, les dispositions concernant les coupes permises qui exigent une coupe minimale, en partie par souci de gestion des forêts et en partie pour l’approvisionnement des scieries, seront éliminées et la loi du marché remplacera le système actuel de droit de coupe qui permet de contrebalancer les coûts sociaux.

Tant que nous ne connaissons pas mieux les répercussions des négociations sur les localités côtières, je ne pense pas que nous devrions nous satisfaire du cadre actuel. Voilà, je suppose que vous avez des commentaires à formuler.

M. Allan: Le sénateur Carney décrit avec beaucoup de précision les changements de politique que souhaitent les provinces. Je crois qu’elles souhaitent un système d’établissement des prix aux enchères selon lequel le prix du bois serait établi sur le parterre de coupe et non pas un système se fondant sur les billes de bois, comme M. Flitton en a parlé un peu plus tôt. Je crois qu’elles veulent éliminer ce qu’on appelle le contrôle des coupes, une règle qui impose un minimum et un maximum annuels aux compagnies forestières. Je crois qu’elles veulent éliminer ce qu’on appelle les clauses de «dépendance» dans le Forest Act et dans les documents et permis de traitement du bois, en vertu desquels un certain volume de bois doit être conditionné dans les scieries des environs.

En guise de réponse, je rappelle que le gouvernement a précisé — il y a quelque temps, mais pas dans le discours du Trône de la semaine dernière — qu’il mettrait sur pied un fonds de transition à la disposition des travailleurs et des localités pour lesquels les coûts d’adaptation seraient trop élevés.

Deuxièmement, les Américains pointent toujours ces trois secteurs dans les litiges commerciaux: les méthodes dites d’établissement du prix du bois, les exigences autorisées telles que les clauses de dépendance et le contrôle des coupes. En les éliminant et en adoptant un nouveau système, on pourrait penser qu’on serait protégés tout au moins contre d’autres contestations futures, quelle que soit leur nature politique. Grâce à de tels changements, nos chances seraient meilleures à l’ALENA et à l’OMC.

Troisièmement, le gouvernement provincial actuel a été élu avec le mandat d’effectuer ces changements et les ministres affirment publiquement depuis des mois que c’est la bonne façon de procéder. Je ne conteste pas le bien-fondé des préoccupations du sénateur Carney au sujet des travailleurs et des collectivités, mais je pense qu’il est indispensable que l’industrie forestière de Colombie-Britannique et du Canada dans son ensemble conserve une compétitivité relative et que ces barrières artificielles, si l’on veut, ne constituent sans doute pas la meilleure option pour l’avenir. C’est pour des raisons économiques que les scieries ferment leurs portes dans notre province et qu’elles continueront à le faire, avec ou sans de tels changements.

Le gouvernement a choisi cette option et je pense que le défi consiste à l’appliquer et à la gérer de la manière appropriée, plutôt que de s’y opposer.

Senator Lawson: Briefly talking about the political aspects of this, prior to the midterm elections in the U.S., I had the occasion to be in D.C. with an old friend from my days there who is a heavyweight lobbyist. He is very active and well connected, and we were talking about the Canada-U.S. relationship. He was expressing the concerns of the Bush administration. They want to do more drilling in Alaska, but they were not certain they would get approval. President Bush had said that he wanted less dependence on the Middle East and more emphasis on developing resources in North America. He was somewhat surprised and pleased to hear from Prime Minister Chrétien when they met about how much we had in the tar sands, in the North and so on. He was very pleased about that. Of course, you may recall that people in Canada were saying to the Prime Minister and the government, "Well, get tougher with President Bush. Call him up and tell him if he wants some of our resources, he has to do something about the softwood." I said, "Well, there is some merit to that. Why would he not do something to solve that very serious dispute?" He said, "That overlooks a very important political reality." I said, "Tell me about that." He said, "You may not know that the Bush administration has a very dedicated team working hard to regain control of the Senate and the Congress. Most of the members of the coalition are from the southern states. He needs those votes. He may do something cosmetic about your problem, but he will not do anything to risk those votes in the South. That is a political reality."

Senator Di Nino: I am quite happy to allow our colleagues, particularly our B.C. colleagues, to take the lead on this, and I think they have done a great job today. It just goes to show once again that we have a lot of talent in the Senate.

My question really follows on from something that Senator Lawson and Mr. Allan said about increasing our resources in Washington. We have heard from at least a couple of folks, if not more, in discussing the trade issue with the U.S., not specifically softwood lumber, that we should enhance our opportunities outside Washington, in effect, put more resources into stakeholders, as I think Mr. Flitton said in his presentation. That runs contrary to where my thinking had been going, that we should not necessarily lessen our efforts in Washington. I agree that maybe we have not been as tough or as strong as we should have been. I wonder if you would like to comment on the opinion that, at least as it relates to the lumber issue, we should be spending more of our government resources, our DFAIT resources, on trying to get some additional friends to support our position in the U.S.

Mr. Flitton: Are you talking about spending more resources in Washington for that or elsewhere?

Le sénateur Lawson: Permettez-moi de parler brièvement des aspects politiques de tout ceci avant les élections de mi-mandat aux États-Unis. J'ai eu l'occasion de revoir à Washington un vieil ami que j'ai connu là-bas et qui est un lobbyiste de choc. Il est très actif et il a le bras long et avec lui, nous avons parlé des relations canado-américaines. Il a soulevé certaines inquiétudes au sujet de l'administration Bush. Ils veulent augmenter les forages en Alaska, mais ils ne sont pas sûrs d'obtenir les autorisations nécessaires. Le président Bush a dit qu'il voulait être moins tributaire du Moyen-Orient et qu'il souhaitait développer les ressources en Amérique du Nord. Il a été assez surpris et satisfait d'entendre le premier ministre Chrétien, lors de leur rencontre, évoquer les réserves que nous avons dans les sables bitumineux, dans le Nord et ailleurs. Cela lui a beaucoup plu. Vous vous souvenez sans doute qu'à l'époque, au Canada, on encourageait le premier ministre et le gouvernement à faire preuve de plus de fermeté face au président Bush et à exiger qu'il fasse avancer le dossier du bois d'œuvre s'il souhaitait profiter de nos ressources. Je trouve moi-même qu'il y a un certain bon sens là-dedans et j'ai demandé à mon ami pourquoi le président américain ne ferait pas quelque chose pour régler ce différend très grave. Il m'a répondu: «Vous oubliez une très importante réalité politique. Vous ne savez peut-être pas que l'administration Bush a mis à l'œuvre une équipe de collaborateurs très fidèles dont la mission est de reprendre le contrôle du Sénat et du Congrès. La plupart des membres de la coalition viennent des États du Sud. Le président a besoin de leurs votes. Il est possible qu'il accepte d'apporter quelques changements cosmétiques au dossier, mais il ne fera rien qui risque de lui faire perdre ses votes dans le Sud. Voilà la réalité politique.»

Le sénateur Di Nino: Je suis très heureux de voir nos collègues, en particulier ceux de Colombie-Britannique prendre la direction des opérations dans ce dossier et je crois qu'ils ont fait de l'excellent travail aujourd'hui. Cela montre une fois de plus que nous avons beaucoup de talent au Sénat.

Ma question fait suite aux commentaires du sénateur Lawson et de M. Allan concernant le renforcement de nos ressources à Washington. Au moins deux personnes, sinon plus, nous ont conseillé, au cours de débats sur la question commerciale avec les États-Unis et pas expressément sur le bois d'œuvre, qu'il faudrait renforcer nos opportunités à l'extérieur de Washington et consacrer plus de ressources aux parties concernées, comme M. Flitton l'a dit, je crois, dans son exposé. Cela va à l'encontre de mon point de vue, car j'estime que nous ne devrions pas nécessairement diminuer nos efforts à Washington. Je reconnais que nous n'avons peut-être pas été aussi fermes ou aussi forts que nous aurions dû l'être. Pouvez-vous commenter le point de vue selon lequel nous devrions, tout au moins dans le dossier du bois d'œuvre, consacrer une plus grande part des ressources de notre gouvernement, du MAECI, pour recueillir des appuis supplémentaires à notre position aux États-Unis.

M. Flitton: Est-ce que vous voulez consacrer plus de ressources à Washington dans ce but ou ailleurs?

Senator Di Nino: I am saying that there have been a number of suggestions that we should go outside Washington and work with the stakeholders in the trade disputes. This would be the folks that you talked about already, the housing industry and so forth.

The Chairman: I think that what Senator Di Nino is referring to is the evidence that we have that the consumers, of course, in the U.S. are paying for much of this, and should we not develop relationships with people who have an interest in lumber imports from Canada.

Mr. Flitton: Before I answer your question, I want to make one quick comment. You talked about talent in your Senate committee or the Senate. I have dreamt more than once of having Senator Carney leading our charge in Washington.

Senator Carney: I am available. I would be on government business.

The Chairman: We will not get into that, senator.

Mr. Flitton: She was tenacious in the 1980s in dealing with this matter, I can tell you.

Talking about Washington versus non-Washington lobbying, it should be 100 per cent Washington. The National Association of Home Builders has an office seven blocks from the White House. The National Association of Realtors has an office nearby. All these groups are centred in Washington. Unions have offices down there.

Going back to what Senator Lawson was saying about this being political and the president not wanting to upset people, for every person who agrees with the coalition position in the United States there are 25 who are opposed to it. There are unbelievable resources there to be capitalized on, and we have not done so. The consumer interest far outstrips the coalition interest, but someone has to make that point to Congress, to the senators. Nobody has told them that.

Mr. Allan: I welcomed the consumer voice on the file for the first time in an organized fashion a couple of years ago, but it is spread out over a large base and is not as focused as the producer voice. President Bush has something called an economic forum or round table. The chairman of that is the CEO of International Paper, the leading funder of the coalition. This is all about pure power politics in Washington. You have to get on Capitol Hill and better educate senators and the folks from Congress on Canada and Canada's trading relationships with the U.S. It is as simple as that.

Mr. Larsen: I agree with what Mr. Allan just said about reaching out to consumers. I had been involved in the effort funded through DFAIT to advocate more down in Washington, and it all happens inside the Beltway. I think John is correct that well-organized interest groups get their way in Washington and you have to be there advocating all the time. The consumer group

Le sénateur Di Nino: Certains nous conseillent d'élargir notre action à l'extérieur de Washington et de collaborer avec les parties intéressées dans les litiges commerciaux. Ce serait par exemple les gens dont vous avez parlé un peu plus tôt, les représentants de l'industrie de l'habitation, et cetera.

Le président: Je pense que le sénateur Di Nino fait allusion au témoignage que nous avons entendu selon lequel les consommateurs américains font les frais de ce conflit et qu'il faudrait peut-être tisser des liens avec les personnes qui ont intérêt à ce que les importations de bois d'œuvre canadien aux États-Unis se poursuivent.

M. Flitton: Avant de répondre à votre question, permettez-moi de faire un commentaire rapide. Vous venez d'évoquer tout le talent que l'on trouve dans votre comité ou au Sénat en général. J'ai rêvé plus d'une fois de confier au sénateur Carney le soin de nous défendre à Washington.

Le sénateur Carney: Je suis prête à me mettre au service du gouvernement.

Le président: Nous n'allons pas aborder ce sujet, sénateur.

M. Flitton: Dans les années 80, je peux vous dire qu'elle a fait preuve d'une grande ténacité dans ce dossier.

Pour ce qui est du lobbying, je crois que toutes nos forces devraient être concentrées à Washington. La National Association of Home Builders a un bureau à sept coins de rue de la Maison-Blanche. La National Association of Realtors a un bureau tout près. Tous ces groupes ont pignon sur rue à Washington. Les syndicats ont également des bureaux là-bas.

Pour revenir à ce qu'a dit le sénateur Lawson au sujet de la réalité politique et du président qui ne veut pas déplaire à ses électeurs, sachez que pour une personne qui soutient la position de la coalition aux États-Unis, il y en a 25 autres qui sont contre. Il y a une quantité incroyable de ressources dont nous pourrions tirer parti. L'intérêt des consommateurs est nettement supérieur à celui de la coalition, mais encore faut-il que quelqu'un le signale au Congrès, aux sénateurs. Jusqu'à présent, personne ne leur a parlé de cette situation.

M. Allan: C'est il y a environ deux ans que la voix des consommateurs s'est exprimée pour la première fois de manière organisée dans ce dossier. Elle est très étendue, mais elle n'est pas aussi focalisée que la voix des producteurs. Le président Bush a mis sur pied une sorte de tribune ou table ronde économique. Le président de cette tribune est le PDG de International Paper, le principal bailleur de fonds de la coalition. C'est uniquement une question de jeu de pouvoir à Washington. Il faut vraiment se rendre au Capitole pour parler du Canada et de ses relations commerciales avec les États-Unis aux sénateurs et aux membres du Congrès. C'est aussi simple que cela.

M. Larsen: Je partage le point de M. Allan concernant la possibilité d'agir par l'entremise des consommateurs. J'ai pris part à des interventions financées par le MAECI en vue de faire avancer les dossiers qui nous intéressent à Washington et j'ai constaté que tout se passe à l'intérieur du périphérique. Je crois que John a tout à fait raison de dire que les groupes d'intérêt bien

is just too diverse. The impact, although widespread, is so small that it is hard to get them to coalesce around the issue. It is an inside-the-Beltway game.

The Chairman: On behalf of committee members, I want to thank all three of you for having provided an extremely interesting and informative morning for the committee.

The committee adjourned.

VANCOUVER, Monday, February 17, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:34 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, this afternoon we have with us Mr. Les Reed, who is a forest policy consultant and Mr. Billy Garton who is a partner at Bull, Housser & Tupper. Thank you for taking the time to give us the benefit of your wisdom this afternoon.

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper: Honourable Members of the Senate, ladies and gentlemen, my name is Billy Garton and I am a lawyer here in Vancouver with the law firm of Bull, Housser & Tupper. My practice focuses on natural resources law, primarily in the forestry and mining sectors. I am not an expert in international, NAFTA or U.S. trade law, nor do I represent any of the current litigants in the current Canada-U.S. softwood lumber dispute — at least in respect of that dispute. My remarks today are my personal observations and are not necessarily shared by my firm or any of its clients.

As a lawyer and a private citizen, I have a personal interest in legal matters that affect Canada's forest industry. About a year ago, I published in the *Canadian Business Law Journal* an article that I presented in October 2001 at the Faculty of Law at the University of Toronto, Ontario. I suspect that may be the reason I was asked to join you today. That article is entitled "The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute: Is Canada Stumped Again?" Copies of this article have been distributed among you.

My article does not make specific recommendations for change to the trading relationship with the U.S. or Mexico. However, it nicely illustrates both the history of this long-running dispute and the inherent weakness of the U.S. case now that they are bound by the World Trade Organization, WTO, rules. The history and the strength of Canada's case shows that trade law has proven to

organisés font leur chemin à Washington et qu'il faut être tout le temps sur place pour défendre ses intérêts. Les consommateurs sont tout simplement trop nombreux et diversifiés. L'impact, bien que répandu, est si faible qu'il est difficile de mobiliser tous les consommateurs sur cette question. En fait, tout se joue à l'intérieur du périphérique.

Le président: Au nom des membres du comité, je tiens à vous remercier tous les trois pour cette matinée fort intéressante et instructive.

La séance est levée.

VANCOUVER, le lundi 17 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 34 afin d'examiner, pour ensuite en faire rapport, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nous accueillons cet après-midi M. Les Reed, qui est consultant en politique forestière, et M. Billy Garton, associé du cabinet Bull, Housser & Tupper. Messieurs, je vous remercie d'avoir pris le temps de venir pour nous faire profiter de vos connaissances.

M. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper: Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, je m'appelle Billy Garton. Je suis avocat ici, à Vancouver, au cabinet Bull, Housser & Tupper. Je travaille surtout dans le domaine du droit des ressources naturelles, et particulièrement les secteurs des forêts et des mines. Je ne suis pas un expert du droit international, de l'ALENA ou du droit commercial américain. Je ne représente non plus aucun des intervenants dans le différend actuel entre le Canada et les États-Unis au sujet du bois d'œuvre résineux, du moins pas en ce qui concerne ce différend. Mon exposé d'aujourd'hui ne comprend que des observations personnelles, que ne partagent nécessairement ni le cabinet d'avocats pour lequel je travaille ni aucun de ses clients.

Je m'intéresse personnellement aux questions juridiques touchant l'industrie forestière canadienne, en qualité d'avocat et de citoyen. Il y a près d'un an, le *Canadian Business Law Journal* a publié un article que j'avais présenté en octobre 2001 à la faculté de droit de l'Université de Toronto. Je soupçonne que c'est la raison pour laquelle j'ai été invité à venir témoigner devant le comité aujourd'hui. L'article avait pour titre «The Canada-U.S. Softwood Lumber Dispute: Is Canada Stumped Again?» J'en ai fait distribuer des copies.

Mon article ne recommandait pas de changements particuliers dans les relations commerciales avec les États-Unis ou le Mexique. Toutefois, il illustre bien l'historique de ce différend de longue date et la faiblesse inhérente des arguments américains, maintenant que les États-Unis sont assujettis aux règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). L'historique de

be a blunt and almost useless instrument to resolve this long-standing dispute concerning a \$10 billion per year export to our largest trading partner.

I do not believe that B.C. lumber production benefits from a countervailable subsidy. However, if Canada is right at law — as it so plainly appears to be — and we are still litigating more than 20 years after the U.S. lumber lobby went after Canada in 1982, we know something has to change in the way these disputes are dealt with under treaties and under domestic law.

I will not attempt to recite the history of the softwood lumber dispute, however some context is necessary to see how the softwood lumber dispute is less about fair and free trade and more about limiting Canada's access to a very lucrative lumber market.

The Lumber I dispute that commenced in 1982 ended with some critical findings by the U.S. Department of Commerce. Their statements ring true today as much as they did in 1982. They concluded that:

... a comparison of Canadian stumpage prices with U.S. prices would be arbitrary and capricious in view of the wide differences between species composition; size, quality and density of timber; terrain and accessibility of the standing timber throughout the United States and Canada.

They further stated that "Canadian prices for standing timber do not vary significantly from U.S. prices; indeed, in some cases the Canadian price may be higher." That is how they dismissed the U.S. lumber lobby's dispute in 1982.

The Chairman: Please cite which tribunal that was for the record.

Mr. Garton: That is the U.S. Department of Commerce in their final finding in the 1982 softwood lumber dispute and a reference to it can be found in the footnotes of the paper I distributed.

Undeterred by failure in that proceeding, the U.S. lumber lobby brought a new petition in 1986 at which time the U.S. Department of Commerce determined that stumpage payable in Canadian provinces provided a benefit to lumber producers. That is still a test that is used today. In their analysis, the cost to government of producing standing timber exceeded government stumpage revenue. Therefore, they used a cost-versus-benefit kind of analysis.

A memorandum of understanding, MOU, was executed between Canada and the U.S. under which Canada collected a 15 per cent export charge on softwood lumber. The MOU

l'affaire et la forte position du Canada montrent que le droit commercial ne constitue qu'un outil peu efficace et presque inutile pour régler ce long différend portant sur des exportations valant 10 milliards de dollars par an à notre plus grand partenaire commercial.

Je ne crois pas que le bois produit en Colombie-Britannique bénéficie de subventions compensables. Toutefois, si le Canada a raison en droit — ce qui semble tellement évident — et que le différend dure encore plus de 20 ans après que le lobby américain du bois se soit attaqué au Canada en 1982, alors nous savons que quelque chose doit changer dans la façon dont ces différends sont réglés aux termes des traités internationaux et de nos propres lois.

Je ne vais pas tenter de reprendre l'historique du différend relatif au bois d'œuvre résineux, mais un certain contexte est nécessaire afin de comprendre les raisons pour lesquelles ce différend relève moins d'échanges libres et équitables que d'une tentative de limiter l'accès du Canada au marché très lucratif du bois d'œuvre.

Le premier différend relatif au bois d'œuvre, qui avait commencé en 1982, s'était terminé par quelques conclusions critiques du département américain du Commerce. L'observation présentée alors par le département sonne tout aussi vrai aujourd'hui qu'en 1982:

... une comparaison de la valeur du bois sur pied entre le Canada et les États-Unis serait arbitraire et fantasmagorique à cause des différences considérables qui existent entre les deux pays dans la composition des forêts selon les essences, la taille, la qualité et la densité du bois, la nature du terrain et l'accessibilité du bois sur pied.

Le département du Commerce a ajouté que «les prix canadiens du bois sur pied ne s'écartent pas sensiblement des prix américains; en fait, dans certains cas, le prix canadien est parfois plus élevé». Voilà comment la plainte du lobby américain du bois avait été rejetée en 1982.

Le président: Veuillez mentionner, pour le compte rendu, quel tribunal vous venez de citer.

M. Garton: Il s'agissait des conclusions définitives du département du Commerce des États-Unis au sujet du différend de 1982 relatif au bois d'œuvre résineux. Vous trouverez une référence dans les notes de bas de page du document que j'ai distribué.

Sans se laisser décourager par l'échec de sa première tentative, le lobby américain du bois a présenté une nouvelle pétition en 1986. Cette fois, le département du Commerce est arrivé à la conclusion que les prix du bois sur pied pratiqués dans les provinces du Canada assuraient un avantage aux producteurs. Ce critère est encore utilisé aujourd'hui. Dans l'analyse effectuée, le coût de production du bois sur pied assumé par le gouvernement dépassait les recettes que celui-ci en tirait. Le département s'est donc servi d'une analyse fondée sur les coûts par rapport aux avantages.

Un protocole d'entente a été signé entre le Canada et les États-Unis, en vertu duquel le Canada a perçu un droit d'exportation de 15 p. 100 sur le bois d'œuvre résineux. Le

provided for reductions in the export tax if provinces implemented replacement measures increasing their stumpage fees or other costs imposed on timber production. In British Columbia, these costs increased dramatically in subsequent years.

In 1987, we saw the introduction of the “comparative value pricing system,” which greatly increased stumpage in the province. However, other changes at that time downloaded the silviculture — the tree-planting obligations — to the forest industry and the province as well and ended the practice of being able to deduct those expenses from the silviculture bill.

The combined effect of these and other changes reduced the export tax collected under the 1986 MOU to zero in the case of British Columbia. Canada cancelled the arrangement in 1991 when about 92 per cent of all lumber sales to the U.S. came from exempt provinces or had greatly increased stumpage charges.

Following Canada’s termination of the MOU in 1991, the Department of Commerce took the unusual step of self-initiating the Lumber III trade dispute. This time, the department rejected the cost-to-government approach. We had increased the cost of providing timber to forest companies and they decided they would not use that approach this time. Instead, instead they alleged that subsidies existed based on comparing selected stumpage fees for timber in Canada with timber in the United States.

What is interesting about the Lumber III dispute is that it took place after implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Canada appealed the determination of subsidy to a binational panel and prevailed on all of the key issues regarding subsidy. We also appealed the International Trade Commission’s final determination of injury and that panel also concluded that the commission’s decision was not sustainable by the evidence, each time remanding it to the commission for reconsideration.

The result of this success in the Free Trade Agreement appeals was a request by the U.S. for an extraordinary challenge committee, ECC. In 1994, that committee upheld the rulings of the binational subsidy panel. The Department of Commerce then had to revoke its countervail duty order and some of the duty deposits were refunded immediately. However, the U.S. retained about \$800 million of countervailed duty. In a strongly worded dissenting opinion, the lone U.S. judge on the extraordinary challenge committee questioned the constitutionality of the whole Free Trade Agreement dispute resolution process. Shortly after that the U.S. lumber coalition filed a constitutional challenge to

protocole prévoyait des réductions de cette taxe à l’exportation si les provinces mettaient en œuvre des mesures de remplacement permettant d’augmenter les droits de coupe ou d’autres frais imposés pour la production de bois. En Colombie-Britannique, ces frais ont considérablement augmenté dans les années qui ont suivi.

En 1987, nous avons assisté à l’introduction d’un «système de fixation des prix fondé sur la valeur comparative», qui a sensiblement augmenté les droits de coupe dans la province. Toutefois, d’autres changements apportés à l’époque ont transféré l’obligation de planter des arbres à l’industrie forestière et à la province et ont mis un terme à la pratique consistant à déduire ces frais de la facture.

Les effets combinés de ces changements et d’autres ont réduit à zéro, dans le cas de la Colombie-Britannique, la taxe à l’exportation perçue aux termes du protocole d’entente de 1986. Le Canada a résilié l’entente en 1991, date à laquelle près de 92 p. 100 des ventes totales de bois d’œuvre aux États-Unis provenaient de provinces exemptées ou qui avaient considérablement haussé leurs droits de coupe.

Après la résiliation du protocole d’entente par le Canada en 1991, le département du Commerce a pris une mesure inhabituelle en ouvrant de sa propre initiative une enquête sur le troisième différend relatif au bois d’œuvre. Cette fois, le département a rejeté l’approche fondée sur le coût pour le gouvernement. Comme nous avions augmenté les frais imposés aux sociétés forestières pour l’exploitation du bois, le département a décidé de ne pas recourir à cette méthode. Il a plutôt soutenu qu’il y avait des subventions en comparant quelques droits de coupe du Canada avec quelques autres des États-Unis.

Le troisième différend avait une caractéristique intéressante: il a eu lieu après la mise en œuvre de l’Accord de libre-échange Canada-États-Unis. Le Canada a fait appel de la décision établissant l’existence de subventions à un groupe spécial binational et a obtenu gain de cause sur toutes les questions clés relatives aux subventions. Nous avons également fait appel de la conclusion finale — favorable à la thèse du préjudice causé aux États-Unis — de la Commission américaine du commerce international. Le groupe spécial chargé de cette affaire avait lui aussi conclu que la décision de la Commission n’était pas confirmée par les faits et avait donc demandé à la Commission de reconsidérer ses conclusions.

Par suite du succès des appels interjetés dans le cadre de l’Accord de libre-échange, les États-Unis ont demandé la constitution d’un comité de contestation extraordinaire (CCE). En 1994, ce comité a confirmé les décisions du groupe spécial binational concernant les subventions. Le département du Commerce a dû alors révoquer son ordonnance sur les droits compensateurs et rembourser immédiatement une partie des droits acquittés. Toutefois, les États-Unis ont conservé environ 800 millions de dollars des droits compensateurs perçus. Dans une opinion dissidente formulée en termes très énergiques, le seul juge américain faisant partie du CCE a contesté la constitutionnalité

the chapter 19 dispute resolution process, requesting a declaration that chapter 19 of the Free Trade Agreement and the U.S. laws implementing it were unconstitutional.

About three months after that, the U.S. and Canada announced that they would enter into a consultative process that resulted in the Softwood Lumber Agreement, the U.S. agreed to refund the \$800 million, and the U.S. lumber coalition withdrew its constitutional challenge. I can recall those refund cheques coming from the United States Department of Commerce. They came in small amounts. Some people got stacks of cheques that high that had to be checked against each shipment to the U.S.

In the meantime, throughout the 1990s British Columbia dramatically increased stumpage again with the passage of the Forest Renewal Act in 1994, which added what we call "super-stumpage." at times when lumber prices are high. That money was used to fund Forest Renewal British Columbia, a Crown corporation that ended about a year ago.

We also brought in the Forest Practices Code, which again added very significant cost to the operation of forest companies in British Columbia. Throughout the 1990s there were numerous additions to parks and protected areas in B.C. that doubled the parkland base from about 6 per cent to about 12 per cent of the land base of the province, effectively reducing the available provincial timber harvest with no change to fixed costs in the forest industry.

As honourable senators know, Lumber IV, the current dispute, started as soon as that five-year Softwood Lumber Agreement died, proving that temporary solutions will not necessarily put this dispute to bed even when significant changes are made to stumpage and the cost structure and timber harvesting rights in Canada.

What is different this time is that the U.S. is now a signatory to the WTO subsidies agreement and has modified its laws to conform to its WTO obligations. While Canada failed to get a definition of subsidy in the Free Trade Agreement and NAFTA negotiations, the WTO subsidies agreement provides a test for subsidy that constrains the U.S. preference for changing the rules of the game when the law does not suit their objective of limiting Canadian access to U.S. lumber markets.

For a finding of a countervailable subsidy under the new U.S. law and the new WTO rules it is necessary to meet a three-part test: First, the program must be provided to a specific industry or group; second, the program must provide a financial

de l'ensemble du mécanisme de règlement des différends de l'Accord de libre-échange. Peu après, la coalition américaine du bois a déposé une contestation de la constitutionnalité du processus de règlement des différends prévu au chapitre 19, demandant que ce chapitre de l'Accord ainsi que les lois américaines le mettant en œuvre soient déclarés inconstitutionnels.

Environ trois mois plus tard, les États-Unis et le Canada ont annoncé qu'ils allaient entreprendre un processus consultatif, qui a abouti à la conclusion de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. Les États-Unis ont convenu de rembourser les 800 millions de dollars et la coalition américaine du bois a retiré la contestation constitutionnelle. Je me souviens encore de l'arrivée de ces chèques de remboursement provenant du département américain du Commerce. Les montants étaient tout petits, de sorte que certains producteurs ont reçu d'énormes liasses de chèques qu'ils devaient vérifier, un à un, par rapport aux livraisons faites aux États-Unis.

Entre-temps, tout le long des années 90, la Colombie-Britannique a augmenté très nettement les droits de coupe après l'adoption du Forest Renewal Act de 1994, qui a ajouté ce que nous appelons des «super-droits» quand les prix du bois d'œuvre augmentaient. L'argent recueilli servait à financer Forest Renewal British Columbia, société d'État qui a disparu il y a un an environ.

Nous avons également adopté le Code d'exploitation forestière qui, encore une fois, a ajouté des frais assez importants aux coûts d'exploitation des sociétés forestières de la Colombie-Britannique. Tout le long des années 90, la création de nouveaux parcs et de zones protégées dans la province a doublé la superficie de ces zones, qui sont passées de 6 à environ 12 p. 100 de la superficie terrestre de la Colombie-Britannique. Ainsi, les forêts provinciales pouvant être exploitées ont beaucoup diminué sans baisse correspondante des coûts fixes de l'industrie forestière.

Comme les honorables sénateurs le savent, le quatrième différend — l'actuel — a commencé dès l'expiration de l'Accord de cinq ans sur le bois d'œuvre résineux, ce qui prouve que les solutions temporaires ne permettront pas nécessairement de régler ce différend, même quand des changements importants sont apportés aux droits de coupe, à la structure des coûts et aux droits d'exploitation du bois au Canada.

Ce qui est différent cette fois-ci, c'est que les États-Unis ont signé l'Accord de l'OMC sur les subventions et ont modifié leurs lois pour les rendre conformes à leurs obligations envers l'OMC. Même si le Canada n'avait pas réussi à faire inscrire une définition des subventions lors de la négociation de l'Accord de libre-échange et de l'ALENA, l'accord de l'OMC définit un critère qui imposera des contraintes aux États-Unis, s'ils tentent de changer les règles du jeu parce qu'elles ne leur permettent plus de limiter l'accès du Canada au marché américain du bois d'œuvre.

Pour qu'il soit possible de conclure à l'existence de subventions compensables aux termes de la loi américaine et des nouvelles règles de l'OMC, il est nécessaire de satisfaire à un critère à trois volets. D'abord, le programme doit être offert à un secteur précis

contribution; and, third, the program must confer a benefit.

Canada has strong arguments to make on all these points and has raised all of them with the WTO. Perhaps the strongest argument arises from that third requirement that the program must confer a benefit. The term "benefit" is not specifically defined in the WTO subsidies agreement. However, guidance is found in article 14 of that agreement that establishes a test for determining whether a benefit has been conferred by government. The test specifically provides that "the provision of goods or services ... by a government shall not be considered as conferring a benefit unless the provision is made for less than adequate remuneration." It goes on to say that the adequacy of remuneration is determined in a specific way, and I will quote from article 14(d) of the WTO subsidies agreement.

Adequacy of remuneration shall be determined in relation to prevailing market conditions for the good or service in question in the country of provision or purchase...

The U.S. Tariff Act has adopted that. Canada argues that this benefit test requires comparison of private and public timber prices in Canada and not cross-border comparisons of stumpage between Canada and the U.S., which is at the heart of the U.S. evidence that there is a countervailable subsidy provided by stumpage rates in Canada. Canada's interpretation was rejected by the Department of Commerce in their final determination. However, it was upheld by a WTO panel on September 27, 2002. In their report on the preliminary determination by the Department of Commerce they said that by using prevailing U.S. stumpage prices — which, by definition, do not constitute the prevailing market conditions in Canada — the U.S. Department of Commerce acted inconsistently with articles 14 and 14(d) of the Subsidies And Countervailing Measures Agreement in determining the benefit to the recipient. They therefore also acted inconsistently with article 1.1 of the Subsidies And Countervailing Measures Agreement in determining the existence of a subsidy. They basically said, "You lose on your main point."

That decision was rendered 13 months after the preliminary decision of the Department of Commerce and after about 18 months after the Lumber IV dispute commenced. Now, from a plain reading of U.S. law and the WTO rules it seems a cross-border comparison of stumpage prices cannot support a finding that Canadian softwood lumber is subsidized.

I have not dealt with the anti-dumping duties, which are based on company-specific behaviour in the marketplace, but the policies and procedures used to calculate dumping margins appear to be rife with opportunities for protectionist abuse.

ou à un groupe particulier de secteurs. Ensuite, le programme doit assurer une contribution financière. Enfin, il doit conférer un avantage.

Le Canada a des arguments persuasifs à présenter sur tous ces points, et l'a effectivement fait devant l'OMC. Il est probable que l'argument le plus fort découle de la troisième exigence voulant que le programme confère un avantage. Le terme «avantage» n'est pas défini spécifiquement dans l'accord de l'OMC sur les subventions. Toutefois, on trouve des indications à l'article 14, qui établit un critère permettant de déterminer si un gouvernement a conféré un avantage. L'article prévoit que «la fourniture de biens ou de services [...] par les pouvoirs publics ne sera pas considéré[e] comme conférant un avantage, à moins que la fourniture ne s'effectue moyennant une rémunération moins qu'adéquante». Cette disposition de l'accord précise en outre la façon de déterminer le caractère adéquat de la rémunération. À l'alinéa d), l'article 14 de l'accord de l'OMC sur les subventions prévoit ce qui suit:

L'adéquation de la rémunération sera déterminée par rapport aux conditions du marché existantes pour le bien ou service en question dans le pays de fourniture ou d'achat...

Ces dispositions sont reprises dans le U.S. Tariff Act. Le Canada soutient que le critère de l'avantage conféré impose des comparaisons entre les prix du bois public et privé au Canada et non des comparaisons entre les droits de coupe perçus au Canada et aux États-Unis. Or les comparaisons transfrontalières constituent le fondement de la preuve que les États-Unis ont présenté pour établir l'existence de subventions compensables au Canada. Le département du Commerce a rejeté l'interprétation canadienne dans ses conclusions finales. Toutefois, un groupe spécial de l'OMC a confirmé cette interprétation le 27 septembre 2002. Dans son rapport sur la conclusion préliminaire du département américain du Commerce, le groupe spécial a déclaré qu'en utilisant les prix courants américains du bois sur pied — qui, par définition, ne correspondent pas aux conditions existantes du marché canadien —, le département du Commerce a agi d'une façon incompatible avec les articles 14 et 14d) de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires dans la détermination de l'existence d'une subvention. En pratique, le groupe spécial de l'OMC a dit aux États-Unis: «Votre argument central ne tient pas.»

Cette décision a été rendue 13 mois après la décision préliminaire du département du Commerce et environ 18 mois après le début du quatrième différend. Aujourd'hui, il est clair à la lecture des textes législatifs américains et des règles de l'OMC qu'une comparaison transfrontalière des prix du bois sur pied ne peut pas servir pour appuyer la conclusion que le Canada subventionne la production du bois d'œuvre résineux.

Je n'ai pas abordé les droits antidumping, qui se fondent sur le comportement de certaines entreprises sur le marché, mais les politiques et les procédures utilisées pour calculer les marges de dumping semblent ouvertes à toutes sortes d'abus à but

Unfortunately, I think that applies anywhere in the world where the WTO anti-dumping agreement is enforced.

The critical result of adding an anti-dumping allegation is the power that it gives the U.S. lumber lobby to veto arrangements that the U.S. government and Canada may wish to make to resolve the dispute. The price of Canada's success in its sawmills and in the forest has been a sustained effort by the U.S. lumber producers to use U.S. trade laws to limit Canadian access to the U.S. lumber market. Softwood lumber is not a unique commodity; it is not treated with any special care in NAFTA or the WTO. It is like the proverbial canary in the coal mine, illustrating the fate that could befall almost any commodity traded between our two countries.

How we resolve this dispute can have far-reaching implications — not just for us but also for trading relationships throughout the world. A long-term resolution through the courts or through negotiation is unlikely to result in a lasting solution if it requires privatization of Crown forest land in Canada or protection of a high-cost U.S. lumber industry, as neither result seems acceptable from either an economic or a policy perspective. What we need in the rules-based trading regime are effective dispute resolution mechanisms and remedies that will be credible, timely, and will have a prophylactic effect to discourage protectionist behaviour before it starts?

I have four recommendations in that regard. First, we should consider the imposition of tighter timelines that are responsive to the needs of all the parties for expedited treatment of these disputes. The WTO timelines are aggressive and the WTO agreement was to impose rules with aggressive timelines, but look how long it has taken us and we still do not have a decision on the Department of Commerce's final determination of countervail duty. These disputes drag on for many months and that should not be required with high-profile disputes. Canada has asked for expedited resolution of these disputes and the Americans have refused to go that route. Yet, perhaps in order to deny a party-expedited resolution of a dispute you should have to provide good reason or put up security or something.

My second recommendation is that binational panels should have representation from countries that are not a party to the dispute — under NAFTA in this case. This might help address the risk of perceived bias and improve the credibility of the decisions that are made. Currently, the chair of a NAFTA panel can be a citizen of one of the other parties but there is sort of an odd "reverse citizenship" model in choosing the other four members of the panel. Perhaps the credibility of the decisions might be enhanced if it was wide open to select from a non-citizen of any of the litigants.

protectionniste. Malheureusement, je crois que cela s'applique à n'importe quel endroit du monde où l'accord antidumping de l'OMC est appliqué.

En ajoutant des allégations de dumping, le lobby américain du bois se donne le pouvoir de s'opposer aux arrangements que les gouvernements du Canada et des États-Unis pourraient souhaiter conclure afin de régler leurs différends. Le succès enregistré par le Canada dans ses scieries et ses forêts a amené les producteurs de bois américains à essayer constamment d'utiliser les lois commerciales des États-Unis pour limiter l'accès du Canada au marché américain du bois. Le bois d'œuvre résineux n'est pas un produit d'une importance particulière. Il ne fait l'objet d'aucune disposition spéciale de l'ALENA ou de l'OMC. C'est un peu comme le canari gardé dans une mine de charbon, illustrant ce qu'il peut advenir de n'importe quel produit échangé entre nos deux pays.

La façon dont nous réglerons ce différend aura des incidences d'une grande portée, non seulement pour nous, mais aussi pour les relations commerciales qui régneront dans le monde entier. Une solution à long terme décidée par les tribunaux ou convenue par négociation ne saurait durer si elle impose la privatisation des terres forestières de la Couronne au Canada ou la protection de l'industrie américaine du bois malgré ses prix élevés, car aucun de ces deux résultats ne semble acceptable sur le plan économique ou dans une perspective de politique publique. Dans un régime commercial réglementé, nous avons besoin de mécanismes efficaces de règlement des différends, qui seront jugés crédibles et opportuns et qui auront pour effet de décourager le comportement protectionniste avant même qu'il ne se manifeste.

J'ai quatre recommandations à formuler à cet égard. Premièrement, nous devrions envisager d'imposer des délais plus serrés adaptés aux besoins de toutes les parties, de façon à accélérer le traitement de ces différends. Les délais de l'OMC sont courts et l'accord de l'OMC devait imposer des règles assurant des délais serrés, mais vous pouvez constater combien de temps a passé sans que nous ayons encore une décision concernant les conclusions finales du département du Commerce sur les droits compensateurs. Ces différends traînent pendant des mois. Cela ne devrait pas être le cas quand il s'agit de différends aussi importants. Le Canada a demandé un règlement accéléré, mais les États-Unis ont refusé. Peut-être devrait-on imposer à la partie qui refuse un règlement accéléré de donner de bonnes raisons pour son refus ou de verser un cautionnement quelconque.

Ma deuxième recommandation est d'inclure dans les groupes spéciaux binationaux des membres de pays autres que les parties au différend. Je parle bien entendu des affaires examinées dans le cadre de l'ALENA. Cela pourrait contribuer à réduire le risque de préjugé et à augmenter la crédibilité des décisions prises. À l'heure actuelle, le président d'un groupe spécial de l'ALENA peut être un ressortissant de l'une des autres parties, mais on recourt à un modèle étrange de «citoyenneté inversée» pour choisir les quatre autres membres du groupe. On augmenterait probablement la crédibilité des décisions si le choix des membres était beaucoup plus libre.

Third, it is obvious there should be effective remedies beyond continually remanding the decision back for reconsideration. Binational panels could be given the authority to make orders if that proves to withstand constitutional scrutiny. One example would be in addition to the existing grounds for requesting an extraordinary challenge committee, perhaps a party who “wins” at the binational panel level might be able to request extraordinary remedies from an extraordinary challenge committee if the party who loses at the panel level resists implementing the panel’s recommendations, or repeatedly resists.

Finally, in trade disputes where the ultimate remedy may simply be a refund of collected duties — and of course, that is in doubt as well — perhaps there should be scope for an award of additional damages or costs in cases where there is an abuse or obvious misapplication of the rules.

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant: My presentation has three separation sections. First, I will summarize the dominant issues raised by the U.S. lumber cartel. Second, I will relate these to what I call the central core of the dispute — namely, the saw timber deficits in the United States. Third, I will offer my view of an appropriate Canadian response. It is also my intention to take a longer-term view. Most of your witnesses tend to focus on what is going on today or next week or next season at the most but I will give you a kind of a long-run view of the dispute.

The first issue is market share. I first went to Washington D.C. in 1962 to appear before the U.S. Tariff Commission in the softwood lumber hearings. We won that one hands down. Canada’s share of the U.S. softwood market then was 12 per cent. By 1995, it had tripled to 36 per cent. Why did the Canada share grow? The answer is really very simple: For 200 years the U.S. plundered their forest, wiping out 30 per cent of the forest area in their half of the continent. That area is equivalent to one-and-a-half times the combined area of Washington, Oregon and California, or twice the area of Texas. It no longer is.

In the 1980s, they began to shut down federal and state forests for spotted owls and wilderness preservation reasons. The new loss to their sawmills was approximately 50 million cubic metres in annual log supply, a volume equal to the B.C. Interior log production in the year 2001. That loss was a real headache for their sawmills and it had “Made in USA” written all over it. Canadian provincial forest policies have nothing whatever to do with the American shortfall in saw timber supply. Canadian sawmills simply moved into the market vacuum, which was created initially by American forest policy.

Troisièmement, il est clair que nous avons besoin de solutions allant plus loin que le renvoi répété d’une décision pour réexamen. Les groupes binationaux devraient être habilités à prendre des ordonnances s’il est possible d’établir la constitutionnalité d’une telle mesure. On pourrait par exemple envisager d’ajouter aux motifs existants qui permettent de demander la constitution d’un comité de contestation extraordinaire la possibilité pour la partie «gagnante» au niveau binational de demander des réparations extraordinaires au CCE si la partie perdante refuse, à une ou à plusieurs reprises, d’appliquer les recommandations du groupe spécial.

Enfin, dans les différends commerciaux où la réparation ultime consiste en un simple remboursement des droits perçus — bien sûr, cela aussi est en cause —, peut-être faudrait-il envisager le versement d’indemnités ou de frais supplémentaires s’il est établi qu’il y a eu des abus ou une mauvaise application manifeste des règles.

M. Les Reed, consultant en politique forestière: Mon exposé se compose de trois parties. Je vais d’abord résumer les grandes questions soulevées par le cartel américain du bois. Ensuite, j’établirai le lien entre ces questions et ce que j’appelle le nœud du différend, c’est-à-dire la pénurie de bois de sciage aux États-Unis. Enfin, je présenterai ce qui constitue, à mon avis, une réaction appropriée du Canada. J’ai également l’intention de faire un examen à long terme de la question, car la plupart de vos témoins ont tendance à concentrer leurs arguments sur ce qui se passe aujourd’hui ou ce qui se passera la semaine prochaine ou la prochaine saison au plus tard.

La première question concerne la part de marché. Je suis allé à Washington pour la première fois en 1962 afin de comparaître devant la Commission américaine du tarif qui tenait des audiences sur le bois d’œuvre résineux. À ce moment, nous avions gagné haut la main. À cette époque, la part canadienne du marché américain du bois d’œuvre résineux était de 12 p. 100. En 1995, elle avait triplé pour atteindre 36 p. 100. Pourquoi la part de marché du Canada a-t-elle ainsi grimpé? La réponse est très simple. Pendant 200 ans, les États-Unis ont pillé leurs forêts, éliminant 30 p. 100 de la superficie boisée du pays. Les espaces perdus représentent l’équivalent d’une fois et demie la superficie combinée de l’État de Washington, de l’Oregon et de la Californie ou encore le double de la superficie du Texas. Ces forêts n’existent plus.

Dans les années 80, les Américains ont commencé à interdire des forêts fédérales et d’État pour préserver la chouette tachetée et d’autres espèces sauvages. La perte nette pour leurs scieries était d’environ 50 millions de mètres cubes de bois par an, volume qui correspond à la production de billes de l’intérieur de la Colombie-Britannique en 2001. Cette perte constituait un grand problème, strictement américain, pour les scieries. Les politiques forestières des provinces du Canada n’ont absolument rien à voir avec la baisse de la production de bois de sciage aux États-Unis. Les scieries canadiennes ont simplement pris des mesures pour remplir le vide qu’il y avait sur le marché et qui était dû à l’origine à la politique forestière américaine.

There are other reasons as well why we did well in the U.S. market. Carpenters in the U.S. have a decided preference for Canadian spruce, pine, or fir over southern yellow pine. Our mills are 60 per cent larger on average and much more efficient than theirs.

The second issue is the American's allegations of stumpage subsidy in Canada. Yes, Canada's stumpage charges are usually less than in the United States — not always, but usually. Why? Because our forests are more remote and they cost more to harvest. They carry expensive burdens of road building and reforestation — items not charged to companies logging federal timber in the U.S. Hence, the U.S. Department of Commerce, USDC, contrives a flimsy case against our provincial forest managers, charging that we sell our timber at less than its market value and thereby subsidize our sawmills. They base this allegation on a ridiculous cross-border stumpage comparison, insisting, for example, that a cubic metre of logs in Prince George should carry the same stumpage as a cubic metre in Pine Hill, Alabama. Their method of calculation has now been declared illegal, of course.

Given this, they still have the gall to suggest that our provinces adopt the U.S. Forest Service system of bidding on federal timber sales. However, their bidding system is broken. It is a national scandal in that country; it is rife with collusion. It is notorious for below-cost timber sales. At last count, it was costing the U.S. taxpayer an amount approaching U.S.\$1 billion annually in subsidies to U.S. sawmills. They invented subsidies, not only for sawmills but also for agriculture and other things. They are masters at subsidies but that does not stop them from charging someone else with that.

Moreover, the U.S. lumber cartel has bragged that they sell 90 per cent of their timber at public auction. It is a shameless fabrication. In less polite company I would call it a barefaced lie. Only 10 per cent of American sawlogs are sold at "auction," and even that is a stretch of the truth.

Here are the facts concerning sawlog supplies: Fifty per cent are owned by the forest industry; bidding is rare; they simply cut their timber and use it. Fifty per cent of their cut comes from small private woodlots; bidding is rare. In fact, International Paper, the prime supporter of the U.S. coalition, has been charged recently with monopoly practices driving down the prices of stumpage in the U.S. south. They are facing charges of monopoly control and depression of prices — a fine lot to have fronting an action against Canada. That is what they do. They put a man in a pick-up truck and he goes out into the country and he sits at a farmer's table and he says, "I want to buy your wood and I'll give you this much today." Maybe he has had a visit the day before or the week before from a second, but he rarely gets a visit from

Il y a également d'autres raisons aux excellents résultats que nous avons obtenus sur le marché américain. Aux États-Unis, les charpentiers ont une préférence marquée pour l'épinette, le pin et le sapin canadiens par rapport au pin jaune. De plus, nos scieries sont en moyenne 60 p. 100 plus grandes et beaucoup plus efficaces que les leurs.

La deuxième question porte sur les allégations américaines de subventionnement des droits de coupe au Canada. C'est un fait que les droits de coupe canadiens sont ordinairement inférieurs à ceux des États-Unis. Ils ne le sont pas toujours, mais c'est le cas en général. Pourquoi? Parce que nos forêts sont plus isolées et que leur exploitation coûte plus cher. Les gouvernements provinciaux assument d'importants frais pour la construction de routes et le reboisement, frais qui ne sont pas facturés aux entreprises qui exploitent des forêts fédérales aux États-Unis. Par conséquent, le département américain du Commerce a monté un dossier peu convaincant contre notre gestion forestière provinciale, soutenant que nous vendons notre bois à moins que sa valeur marchande et, par conséquent, que nous subventionnons nos scieries. Le département fonde cette allégation sur une comparaison transfrontalière ridicule des droits de coupe, en affirmant par exemple qu'un mètre cube de billes à Prince George devrait produire les mêmes droits de coupe qu'un mètre cube à Pine Hill, en Alabama. Bien sûr, cette méthode de calcul a été déclarée illégale.

Cela étant, le département a encore le culot de dire que nos provinces devraient adopter le système fédéral de vente du bois par appel d'offres établi par le Service américain des forêts. Or ce système est inacceptable. Même aux États-Unis, c'est un scandale national à cause de la collusion qu'il comporte. Il est notoire que le système permet de vendre du bois à moins que le prix de revient. Au dernier compte, ce système coûtait aux contribuables américains environ un milliard de dollars US par an en subventions aux scieries. Les Américains sont les rois de la subvention, non seulement aux scieries, mais aussi à l'agriculture et à d'autres secteurs. Mais cela ne les empêche pas d'accuser d'autres de verser des subventions.

De plus, le cartel américain du bois se vante de vendre 90 p. 100 de sa production aux enchères publiques. C'est une affirmation montée de toutes pièces. Si j'avais osé, j'aurais en fait parlé d'un mensonge éhonté. La proportion des grumes de sciage vendues aux enchères n'atteint que 10 p. 100. Même ce chiffre dépasse quelque peu la réalité.

Voici les faits en ce qui concerne l'approvisionnement en grumes de sciage: 50 p. 100 appartiennent à l'industrie forestière. Les appels d'offres sont rares. On coupe le bois et on s'en sert. La moitié du bois vient de petits boisés privés. En fait, la société International Paper, qui compte parmi les plus chauds partisans de la coalition américaine, a récemment été accusée de pratiques monopolistiques qui ont fait baisser les prix du bois sur pied dans le Sud des États-Unis. Quel bel exemple à donner pour s'attaquer au Canada! Voici la façon de procéder des entreprises de ce genre. Elles envoient un homme en camion à la campagne pour rendre visite aux agriculteurs. Il va les voir et leur dit: «Je veux acheter votre bois et je vais vous en donner tel prix aujourd'hui.» L'agriculteur a peut-être reçu la veille ou la semaine précédente

more than two or three. They work in little zones of influence around a pulp mill and the small private woodlot is taken to the cleaners by these big companies.

Only 10 per cent of U.S. timber cut is from public lands, but not by sealed bids. It is an oral auction, usually with only three to four bidders. In economics, we call this "oligopsony" or fewness of buyers. This "wink-and-a-nod" system is rife with collusion. It is not perfect competition or market-based timber sales by any stretch. We threw away that system because it did not work. It was unfair.

The third issue is log export regulation. The U.S. lumber cartel demands that British Columbia remove all constraints on log exports. Maine sawmills demanded the same thing from New Brunswick back in the 1820s. Did you know that current U.S. legislation prohibits even a single log from being exported from their federal and state forests in the U.S. West? That is a line drawn through the Dakotas and Texas west of the 100th meridian. Not a single log. Here in British Columbia, you can get a permit to export your surplus timber from public lands.

The interesting thing is that their legislation carries this interesting title: Forest Resources Conservation and Shortage Relief Act. That is their problem; they are short of timber. They do not often recognize this fact in such bold language but there it is in the title of legislation. Moreover, there is an interesting substitution rule that forbids a company from buying public timber if it is exporting private timber from the same region.

The same rule applied in B.C. would force Weyerhaeuser to forfeit all their coastal timber licences. Weyerhaeuser cannot export timber from its private lands in the United States and still bid for timber in the same zone. Weyerhaeuser is quite big here on the coast; they now harvest something like 5 million cubic metres a year, a quarter of coastal lumber production. Imagine them giving up licences of that magnitude. The Congressional Research Service has told the U.S. Department of Commerce that log export controls imposed in the U.S. subsidize the U.S. sawmill industry. I think this is hypocrisy at its worst. They profit in a major way from the very same practice they condemn in British Columbia.

Should B.C. deregulate its logs, its log exports unilaterally? I say never. That is a goofy suggestion. It makes me sick, frankly, to hear this nonsense being proposed by companies and by governments in this province. Should we synchronize our regulations with theirs? Now, there is a real question. I say why not? If they want a level playing field let us give them one.

une visite d'un deuxième acheteur, mais il en reçoit rarement plus de deux ou trois. Ces gens travaillent dans de petites zones d'influence autour d'une usine de pâte de papier, achetant la production des petits boisés privés à des prix dérisoires.

Seulement 10 p. 100 du bois d'œuvre américain est coupé sur des terres publiques. Il n'y a pas d'offres scellées. Les offres sont présentées de vive voix, et il n'y a ordinairement que trois ou quatre soumissionnaires. En économie, on parle alors d'oligopsonie, ou situation dans laquelle le nombre des acheteurs est très limité. Ce système d'enchères verbales est truffé de collusion. La concurrence s'y exerce très imparfaitement. On peut très difficilement parler de ventes basées sur le marché. Nous avons rejeté ce système parce qu'il ne fonctionne pas et qu'il manque d'équité.

La troisième question est la réglementation des exportations de billes. Le cartel américain du bois exige que la Colombie-Britannique supprime toutes les restrictions sur les exportations de billes. Les scieries du Maine exigeaient la même chose du Nouveau-Brunswick aux alentours de 1820. Savez-vous que les lois américaines actuelles interdisent l'exportation ne serait-ce que d'une seule bille provenant des forêts fédérales et d'État de l'ouest du pays? Cela est interdit au-delà d'une ligne tracée à travers les Dakota et le Texas, à l'ouest du 100^e méridien. Pas une seule bille. Ici, en Colombie-Britannique, on peut obtenir un permis pour exporter le bois excédentaire coupé sur les terres publiques.

Il est intéressant de noter que la loi américaine en cause porte le titre suivant: Forest Resources Conservation and Shortage Relief Act, ce qui signifie Loi sur la conservation et la lutte contre les pénuries de ressources forestières. Voilà le problème des Américains: ils sont à court de bois. Ils ne le reconnaissent pas souvent, mais le titre de leur loi les trahit. De plus, il existe une intéressante règle de substitution qui interdit à une société d'acheter du bois public si elle exporte du bois privé récolté dans la même région.

L'application de la même règle en Colombie-Britannique imposerait à Weyerhaeuser de renoncer à tous ses permis de coupe côtiers. Weyerhaeuser ne peut pas exporter du bois coupé sur ses terres privées aux États-Unis si elle il veut pouvoir présenter des offres sur le bois public dans la même zone. Weyerhaeuser a de grandes opérations sur la côte. Elle récolte chaque année environ 5 millions de mètres cubes de bois, représentant un quart de la production côtière. Imaginez qu'une société de cette taille soit forcée à renoncer à ses permis de coupe. Le Service de recherche du Congrès a dit au département américain du Commerce que les contrôles à l'exportation du bois imposés aux États-Unis constituent des subventions à l'industrie des séries. Je trouve que c'est la pire des hypocrisies. Les Américains tirent d'énormes profits des pratiques qu'ils condamnent en Colombie-Britannique.

Est-ce que la Colombie-Britannique devrait déréglementer unilatéralement ses exportations de bois? Jamais de la vie. C'est une suggestion débile. Très franchement, je sens la nausée m'envahir quand j'entends des sociétés et des gouvernements de la Colombie-Britannique présenter cette suggestion insensée. Devrions-nous modeler notre réglementation sur celle des

The central issue in the dispute is that the U.S. lumber cartel has a major and dominant problem — namely, a massive saw timber shortage. Their supply is deficient — not only in volume but also in quality of lumber products — especially in the U.S. south. They are deficient because, as a rule, they have to pay more for their wood than we do. The reason for that is that they simply are not competitive in saw timber costs. In a nutshell, that is what underlies their complaints about our market share, our stumpage practices and our log export controls. Their timber deficit is the central issue in the softwood dispute. Back in 1962, the U.S. Tariff Commission put their finger on the softwood problem in this perceptive finding, and I quote:

The most important cause of the increased imports is ... the rapidly rising price of timber and purchased logs. Underlying this development is the limited commercial availability of softwood timber in the United States, particularly of saw timber size, and the resulting intense competition among buyers of such timber.

In 1962, I helped persuade that commission to reach their conclusion. We got a five-to-one unanimous decision out of a U.S. Tariff Commission, which was regarded up until that time as highly protectionist. I think we made a pretty good case and I wish we were so lucky now.

What is the Canadian response? In the short run, all of the provinces must hang together — no freelancing, as British Columbia is doing now. Divide and conquer only works to the advantage of the U.S. cartel and it will backfire on British Columbia. The B.C. proposal for an export tax would cripple a large share of Canadian sawmills, given their highly unlikely assumption of price levels moving above U.S.\$300 per thousand board feet. There is a sliding scale in this proposal that we impose on ourselves, an export tax. However, you do not really get much relief until the price gets up to \$300 per thousand board feet. I do not know anybody in B.C. who expects the price to go up and stay at that level for any length of time in the next two, three, four years.

We must hang together. We must rely on the WTO and NAFTA appeals panels. I know it takes a long time. You have just been advised that perhaps we should change the process in some way to shorten up this long delay. However, in the longer run, Canadian sawmills only have one sensible strategy: They must reinvent their industry; they must lower their cost by 30 per cent; they have to increase the value of their final products by, say, 20 per cent to 25 per cent and they have to somehow get relief from tax and costly regulatory burdens.

Many of our companies are already lowering their costs and reinventing themselves. If the U.S. tariff vanished tomorrow, our sawmills would still face two major threats: offshore competition

Américains? C'est une bonne question. Je dis: pourquoi pas? S'ils veulent des règles du jeu équitables, nous devrions les leur accorder.

Le nœud du différend est que le cartel américain du bois souffre d'un grand problème: une énorme pénurie de bois. Son approvisionnement est insuffisant, aussi bien en qualité qu'en quantité, surtout dans le sud des États-Unis. Il y a pénurie car, en règle générale, les Américains doivent payer leur bois plus cher que nous. Il en est ainsi tout simplement parce qu'ils ne sont pas compétitifs. Voilà, en quelques mots, le motif de leurs plaintes concernant notre part du marché, nos pratiques de coupe et nos contrôles à l'exportation. Leur pénurie de bois constitue le nœud du différend relatif au bois d'œuvre résineux. En 1962, la Commission américaine du tarif a mis le doigt sur le problème en disant ce qui suit, et je cite:

Le motif le plus important de l'augmentation des importations est... la hausse rapide du prix du bois d'œuvre et des billes. Cette situation découle de la disponibilité commerciale limitée de bois d'œuvre résineux aux États-Unis, et surtout de bois de sciage, et de l'intense concurrence qui en résulte entre les acheteurs de ce bois.

En 1962, j'ai aidé la Commission à aboutir à cette conclusion. Nous avons obtenu de la Commission américaine du tarif une décision quasi unanime à cinq voix contre une, à un moment où la Commission était considérée comme hautement protectionniste. Je pense que nous avons présenté de bons arguments. J'aurais bien voulu que nous ayons la même chance aujourd'hui.

Quelle est la réaction canadienne? À court terme, toutes les provinces doivent se tenir les coudes et éviter de faire bande à part, comme la Colombie-Britannique à l'heure actuelle. L'absence de cohésion ne peut jouer qu'à l'avantage du cartel américain et finirait par se retourner contre la Colombie-Britannique. La proposition provinciale relative à une taxe à l'exportation ruinerait beaucoup de scieries canadiennes parce qu'il est très peu probable que les prix aillent au-delà de 300 \$ US par mille pieds-planche. La proposition prévoit un barème mobile pour la taxe à l'exportation que nous nous imposerions. Toutefois, le barème ne commencerait à présenter un avantage que si les prix atteignent 300 \$ US par mille pieds-planche. Je ne connais personne en Colombie-Britannique qui s'attende à ce que les prix atteignent ce niveau et s'y maintiennent dans les deux, trois ou quatre prochaines années.

Nous devons nous serrer les coudes. Nous devons nous en remettre aux groupes spéciaux de l'OMC et de l'ALÉNA. Je sais qu'il faut attendre longtemps. On vient tout juste de vous conseiller de modifier le processus de façon à raccourcir ces longs délais. Toutefois, à long terme, les scieries canadiennes ne peuvent logiquement adopter qu'une seule stratégie: elles doivent réinventer leur industrie, baisser leurs coûts de 30 p. 100, augmenter la valeur de leurs produits finis de 20 à 25 p. 100, réduire d'une façon ou d'une autre leur charge fiscale et échapper à un fardeau réglementaire coûteux.

Beaucoup de nos sociétés ont déjà baissé leurs coûts et repensé leurs opérations. Si les droits américains disparaissaient demain, nos scieries auraient quand même à affronter deux grandes

from the Swedes, the Russians, the Fins, and the Germans, from Chile and New Zealand, and substitution by non-wood products. Non-wood substitutes now have 15 per cent of the markets we enjoyed in 1970. That is a big hunk. We fell asleep at the switch. We thought things would always be good. It has not turned out that way.

Here is my final caveat: History has one paramount lesson for us in this dispute. There have been some 30-odd tariffs on Canadian lumber since 1789. That was the year in which the first Congress of the United States had sittings. The first substantive legislation was a protectionist tariff — described in those terms. I know there was a little five-liner ahead of that that says the Congress has the right and responsibility to appoint a clerk, but the first substantial legislation was a protective tariff. We have not been free of tariffs on our logs and lumber very much since that time.

Given that record of protection in Congress and in the industry, the U.S. lumber cartel will never walk away from this fight and even when we beat them before the WTO and NAFTA — in the coming months we expect to do that — they will still return later with a new set of trumped-up charges. No matter how the present episode ends, U.S. protectionism will not end. Therefore, it is essential that we proceed with NAFTA and WTO actions. We must not jeopardize our future lines of defence by some foolish agreement to abandon our appeals. To do so would be to legalize the cross-border comparison that is the only reason for the high countervail duty rate in the first place.

The WTO has already agreed that the U.S. subsidy claim is based on an illegal comparison. This was a body blow to the U.S. cartel and we cannot afford to throw away that gain. This is a battle we can win and it is no time to run up the white flag.

Senator Austin: Thanks to both of you for your presentations. I consider them to be extremely valuable to the consideration of this committee.

I would like to start with Mr. Garton. There seems to be some confusion about the role of NAFTA and the role of WTO. Does WTO supersede in its rulings, any rulings that might come under NAFTA panels? Could you take us through that as counsel and tell us what the relationship of dispute settlement and fact-finding is between those two systems?

Mr. Garton: I wish I could. I wish I understood it better than I do. For me the role of the WTO and the subsidies agreement is not so much in the dispute resolution realm, although their disputes will be naturally dealt with faster because they do have tight timelines. However, the real benefit of the WTO is giving us that definition of subsidy that does not exist in NAFTA. Therefore, it is not so much on the dispute resolution side as

menaces: la concurrence de la Suède, de la Russie, de la Finlande, de l'Allemagne, du Chili et de la Nouvelle-Zélande et la substitution de produits non dérivés du bois. Les produits de substitution non ligneux accaparent actuellement 15 p. 100 du marché que nous avions en 1970. C'est un gros morceau. Nous nous sommes endormis au volant. Nous avons cru que les choses iraient toujours bien, mais cela n'a pas été le cas.

J'en viens à mon dernier avertissement. Il y a un important enseignement à tirer de ce différend. Une trentaine de droits ont été imposés sur le bois d'œuvre canadien depuis 1789, année où le Congrès a commencé à siéger. La première loi portant sur une question de fond qu'il a adoptée était un tarif protectionniste. Je sais qu'avant d'adopter cette loi, le Congrès en a adopté une autre concernant le droit et la responsabilité de nommer un greffier, mais la première loi portant sur une question de fond a consisté en un tarif protectionniste. Depuis, nous n'avons pas souvent échappé aux droits de douane et aux taxes frappant nos billes et notre bois d'œuvre.

Compte tenu de ces antécédents de protectionnisme du Congrès et de l'industrie, le cartel américain du bois ne renoncera jamais à ce combat. Même quand nous le battons à l'OMC et en vertu de l'ALENA — ce que nous allons faire dans les prochains mois —, il reviendra à la charge en brandissant une nouvelle série d'accusations fallacieuses. Quelle que soit la fin de l'épisode actuel, le protectionnisme américain restera. Par conséquent, il est essentiel pour nous de recourir à l'ALENA et à l'OMC. Nous ne devons pas compromettre nos lignes de défense futures en acceptant bêtement de renoncer à nos appels. Agir ainsi reviendrait à légaliser les comparaisons transfrontalières qui constituent le seul motif du droit compensateur élevé qui a été imposé.

L'OMC a déjà conclu que les allégations américaines relatives aux subventions se basent sur une comparaison inacceptable. Cette décision a été un rude coup pour le cartel américain. Nous ne pouvons pas nous permettre de perdre cette victoire. Nous pouvons remporter cette bataille. Ce n'est donc pas le moment de lever le drapeau blanc.

Le sénateur Austin: Je vous remercie tous les deux pour vos exposés. Je considère qu'ils sont très précieux dans le cadre de l'étude menée par le comité.

Je voudrais commencer par M. Garton. Il semble y avoir une certaine confusion entre le rôle de l'ALENA et celui de l'OMC. Est-ce que les décisions de l'OMC prennent le pas sur celles des groupes spéciaux de l'ALENA? Pouvez-vous nous parler des liens et des différences entre les mécanismes d'enquête et de règlement des différends dans les deux systèmes?

M. Garton: J'aurais bien voulu pouvoir le faire. J'aurais souhaité mieux connaître les deux systèmes. Pour moi, le rôle de l'OMC et de l'accord sur les subventions ne relève pas vraiment du règlement des différends, même si ceux-ci se règlent plus rapidement à l'OMC à cause des délais plus serrés. Toutefois, le véritable avantage de l'OMC, c'est la définition des subventions qui n'existe pas dans l'ALENA. Par conséquent, ce n'est pas tant

much as on the substantive side of law that I think Canada won a significant plus when the U.S. acceded to the WTO subsidies agreement.

The NAFTA dispute resolution and the WTO dispute resolution running parallel certainly splits our resources for litigating something like this, but the WTO remedies are particularly unattractive. The remedies you get at the end of the day through the WTO are things like political persuasion, surveillance and supervision by the WTO if the U.S. forgets to, or neglects to, do anything about it and of course that wonderful remedy of the ability to impose retaliatory tariffs. I do not think we will get very far imposing tariffs on all the softwood lumber that the Americans ship to Canada. The WTO dispute resolution mechanism is one that can quickly make decisions for us or for the parties and tell the rest of the world about it; however, they do not provide meaningful remedies. That is the defect in that system.

The Free Trade Agreement system is a slower parallel track. The same arguments will be made, but if we have credible binational panels, it will probably have greater persuasive power. It is quite interesting that, in 1991, when they went to the extraordinary challenge committee, the committee said that the binational panel was right and the Department of Commerce was wrong, that pretty much ended the matter. Certainly, it got us back some of the duties right away and resulted in as close to an order as we will be able to get.

I do not pretend to understand the two systems very well; they each have their pros and cons. It would be nice to have best of all worlds put into one system and not have to split our resources.

Senator Austin: I understand one of the significant differences is that with respect to NAFTA and the issues we are dealing with, the U.S. can change its domestic law and therefore change the criteria on which a judgment is made. We can do the same thing but that is "symmetrical" in its significance because of the size of the two markets. The WTO does not have that freedom.

One of the issues that troubles me in the area of sanctions is the return, after a ruling, of money collected improperly. For example, with respect to the Byrd Amendment, Congress has taken no action and the U.S. says, in effect, that they cannot deal with the matter unless Congress deals with it. With Lumber III, while some money was returned quickly, all of it should have been returned. We found ourselves having to negotiate for a very large part of it. Now we are sitting with the evidence before us that some U.S.\$600 to U.S.\$700 million has been collected in the current dispute and it might run to double that. There is no indication — even with findings that are adverse to the U.S. case — that those monies would be returned, which creates a huge negotiating lever for the United States.

du côté du règlement des différends que sur le plan des questions de fond que le Canada a le plus gagné lorsque les États-Unis ont adhéré à l'accord de l'OMC sur les subventions.

L'existence parallèle des mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et de l'OMC nous impose de partager nos ressources juridiques pour un problème de ce genre. Toutefois, les réparations prévues par l'OMC manquent vraiment d'intérêt. Au terme du processus, on aboutit à des choses telles que la persuasion politique, la surveillance et la supervision par l'OMC si les États-Unis oublient ou négligent de faire quelque chose. Bien sûr, il y a aussi le remède suprême qui consiste à imposer des mesures de rétorsion. Je n'ai pas l'impression que nous irions très loin en imposant des droits de douane sur le bois d'œuvre résineux que les Américains exportent au Canada. Le mécanisme de règlement des différends de l'OMC nous permet d'obtenir des décisions rapides et d'informer le reste du monde de ce qu'il en est, mais il ne prévoit pas de réparations sérieuses. C'est le point faible du système.

Le recours à l'ALENA est plus lent. Les mêmes arguments sont présentés, mais si nous avons des groupes binationaux crédibles, leur pouvoir de persuasion sera supérieur. Il est intéressant de noter qu'en 1991, quand les Américains ont demandé la constitution du comité de contestation extraordinaire, celui-ci a déclaré que le groupe binational avait raison et que le département du Commerce avait tort. Cela a mis fin à l'affaire. La décision nous a permis de recouvrer tout de suite une partie des droits acquittés. C'était le plus près d'une ordonnance que nous arriverons jamais à obtenir.

Je ne prétends pas comprendre très bien les deux systèmes, mais chacun a ses avantages et ses inconvénients. Ce serait intéressant d'avoir juste les avantages dans un seul système et de ne pas avoir à répartir nos ressources.

Le sénateur Austin: À ma connaissance, l'une des importantes différences, en ce qui concerne l'ALENA et les questions que nous examinons, est que les États-Unis peuvent modifier leurs lois intérieures et changer ainsi les critères sur la base desquels une décision est prise. Nous pouvons faire la même chose, mais ce serait asymétrique à cause des différences de taille entre les deux marchés. L'OMC n'accorde pas la même latitude.

La question du remboursement des montants injustement perçus après qu'une décision est rendue me dérange particulièrement. Par exemple, le Congrès n'a pris aucune mesure au sujet de l'amendement Byrd, et les États-Unis disent qu'ils ne peuvent rien faire tant que le Congrès n'aura pas agi. Dans le cas du troisième différend relatif aux bois d'œuvre résineux, une partie de l'argent a été remboursée rapidement, mais pas le tout. Il nous a fallu négocier pour une grande partie du montant. Aujourd'hui, nous savons qu'environ 600 à 700 millions de dollars US ont déjà été perçus dans le cadre du différend actuel, et que cette somme pourrait facilement doubler. Même en présence de conclusions qui donnent tort aux États-Unis, rien n'indique que cet argent sera remboursé, ce qui laisse aux Américains un énorme pouvoir de négociation.

Could you comment on the inadequacies of the remedies or adequacies? One of our objectives as a committee is to examine the trade relationship and particularly examine the way in which dispute settlement mechanisms work or do not work.

Mr. Garton: I think it is contrary to the rule of law that you could lose and be able to keep the duties. That is what I understand U.S. legislation permits. Just as the world community took on the Byrd Amendment and succeeded in the WTO, I think the world community will have to work hard on changing that approach. I do not know whether Canada takes the same approach. I do not know whether our rules would provide for the same thing.

One of the problems we have to avoid in all the finger-pointing over the softwood lumber dispute is hypocrisy. Mr. Reed has done a great job of pointing out the hypocrisy in the U.S. position. I do not know what our rules are because I have not made a study of it. However, I quite agree, it would be unheard of in a civil dispute between two parties in Canada. The court just would not permit it. Typically, the court would allow a party who was collecting duties like that to post security so that there is money there to collect. That was always our concern with the Byrd Amendment, that once the U.S. Department of Commerce fritters the money away to all the U.S. producers they will never get it back and they will fight even harder to hang on to the money after that.

The Chairman: Obviously, some of these things are not as clear as one might like. I have read the NAFTA part where the binational panels meet and decide on national law. The criticism is that if you lose, then Congress will change national law. Then we have been told that the WTO agreement overrides regional agreements. NAFTA is a regional agreement, and since the WTO agreement in 1996 that that can no longer be done. Can it be done or can it not be done? It must be straightforward. We have been told that the WTO agreements override and are the superior law of trade. Is that so?

Mr. Garton: I do not know the answer to that. I do think that the remedies the WTO have are so limited that they would have a difficult time ordering the money to come back because they do not seem to have the ability to make that kind of order.

The Chairman: A point has been made about the constitutionality of NAFTA — that that was never tested. What I find surprising is that if the Supreme Court permitted a constitutional challenge over NAFTA, does that mean that the U.S. is totally unable to have an agreement with anyone because it can be challenged at the Supreme Court?

Mr. Garton: My understanding is that shortly after that challenge was dropped, the rules regarding binational panels and how they make their decisions were amended somewhat to try to deal with the concerns. However, I also understand it is still an

Que pensez-vous de l'efficacité ou de l'inefficacité des réparations prévues? L'un des objectifs du comité est d'examiner les relations commerciales et, en particulier, ce qui marche ou ne marche pas dans les mécanismes de règlement des différends.

M. Garton: Je crois qu'il est contraire aux principes de la primauté du droit de laisser le perdant conserver les droits perçus. À ma connaissance, les lois américaines le permettent. Tout comme la communauté mondiale s'est attaquée à l'amendement Byrd et a réussi à l'OMC, je crois que cette communauté devra travailler fort pour modifier l'approche américaine. Je ne sais pas si le Canada a la même approche. Je ne sais pas si nos règles permettent la même chose.

Dans tous ces échanges d'accusations qui ont marqué le différend relatif aux bois d'œuvre résineux, nous devons nous efforcer d'éviter l'hypocrisie. M. Reed nous a fort bien décrit l'hypocrisie de la position américaine. Je ne sais pas quelles sont nos règles parce que je n'ai pas eu l'occasion de les étudier de près. Toutefois, je suis bien d'accord, il serait impensable que les parties à un différend civil agissent de la sorte au Canada. Les tribunaux ne le permettraient tout simplement pas. En général, un tribunal permettra à la partie qui percevait les droits de faire un dépôt en garantie pour qu'il y ait de l'argent à recouvrer. C'était justement sur ce point que l'amendement Byrd a suscité des préoccupations: une fois que le département américain du Commerce distribue l'argent à tous les producteurs, il n'a aucune chance de le récupérer, sans compter que les producteurs vont se battre encore plus fort pour garder l'argent par la suite.

Le président: De toute évidence, certaines de ces choses ne sont pas aussi claires qu'on l'aurait voulu. J'ai lu les dispositions de l'ALENA concernant les réunions des groupes binationaux qui doivent décider des lois nationales. Le problème, c'est que si Washington perd, le Congrès va modifier la loi nationale. On nous dit ensuite que l'accord de l'OMC prend le pas sur les ententes régionales. L'ALENA est une entente régionale. Par conséquent, depuis l'adoption de l'accord de l'OMC en 1996, on ne peut plus agir ainsi. Est-ce possible ou non? Il nous faudrait une réponse directe. On nous dit que les accords de l'OMC ont priorité sur le droit commercial. Est-ce bien le cas?

M. Garton: Je ne connais pas la réponse à cette question. Je crois cependant que les réparations possibles dans le cadre de l'OMC sont tellement limitées qu'il serait difficile d'ordonner le retour de l'argent, car l'OMC ne semble pas être habilitée à donner de tels ordres.

Le président: Quelqu'un a dit qu'on n'avait jamais mis à l'épreuve la constitutionnalité de l'ALENA. Il y a une chose très surprenante. Si la Cour suprême autorisait une contestation de la constitutionnalité de l'ALENA, est-ce que les États-Unis seraient dans l'impossibilité de conclure un accord avec quiconque parce qu'il peut être contesté devant la Cour suprême?

M. Garton: Je crois savoir que, peu de temps après le retrait de cette contestation, les règles régissant les groupes binationaux et leur façon de parvenir à une décision ont été modifiées pour tenir compte de ces préoccupations. Je pense en même temps que la

unanswered issue because no one has litigated it. I believe that the central question is whether or not you can have foreigners interpreting domestic law.

The Chairman: I understand.

Senator Carney: I would ask that both these witnesses ensure that we have their CVs as a matter of record. They have both had distinguished careers in this field.

I just wanted to underscore Mr. Garton's point about the limited remedies available under the WTO. When we win a case in the WTO, our remedy is that we can retaliate. On my watch we won one of the first countervails against the U.S. It had something to do with corn. In the middle of the softwood lumber debate, we decided to give it to them where they hurt; we applied a countervail against corn. The first squeals came from our hog producers because Canadian hog producers imported corn into Canada. They were not the least bit interested because they were the ones who were paying. Therefore, these remedies, when you try to enforce them, do not necessarily have the effect.

Mr. Garton, you said anti-dumping aspect of the current dispute, Lumber IV, could undermine any agreement and we must focus on that because the difference between the past disagreements and today's is the charge that we are dumping in the U.S. market below our costs of production. As we heard this morning that is why the mills are going flat out, they are trying to get their production costs down, they are increasing their volume and they are shipping it to the U.S. and lowering the prices, which is exactly what the American producers will not want.

Could you elaborate on your comment that the anti-dumping could undermine any agreement? We did not hear much on anti-dumping this morning and we have got on a route to settlement in respect of the countervail but not the anti-dumping. What is the fear?

Mr. Garton: You are right. Anti-dumping is new. Lumber I, II and III did not involve an anti-dumping allegation. However, Lumber IV, the current dispute, does.

I am not an expert on U.S. law, but anti-dumping has been explained to me as a private matter. When individual companies bring a petition, the Department of Commerce must respond and investigate. When they find the dumping activity, they have to follow their procedures, which are laid out in their statements of administrative action and the rest of their Tariff Act. When they find dumping, they are required to impose a duty equal to the amount of the "dump." Hence, you could have a situation where you had a Department of Commerce that was quite willing to turn a blind eye if there was dumping and the industry would cry foul and enforcing the law that way. Another situation could be where Commerce was anxious to find dumping and manipulated the numbers in a way that they can be calculated to find dumping. In

question reste sans réponse parce que personne ne l'a portée devant les tribunaux. À mon avis, la question centrale qui se pose est de savoir si on peut permettre à des étrangers d'interpréter les lois nationales.

Le président: Je comprends.

Le sénateur Carney: Je voudrais demander aux deux témoins de veiller à nous laisser leur curriculum vitae, pour nos dossiers. Les deux se sont distingués dans ce domaine.

Je voulais juste relever l'argument de M. Garton au sujet des limites des réparations qu'il est possible d'obtenir dans le cadre de l'OMC. Lorsque nous remportons la victoire à l'OMC, le seul résultat est que nous pouvons prendre des mesures de rétorsion. Lorsque je m'en occupais, nous avons gagné l'une des premières affaires de droits compensateurs contre les États-Unis, qui portait sur le maïs. Au milieu du débat sur le bois d'œuvre résineux, nous avons décidé de recourir à des représailles et avons donc appliqué des droits compensateurs sur les importations de maïs. Les premières plaintes que nous avons reçues venaient de nos producteurs de porc, qui importaient du maïs américain. Ils étaient extrêmement insatisfaits parce qu'ils étaient pénalisés eux-mêmes par les mesures prises contre les Américains. Par conséquent, les réparations ne donnent pas nécessairement les résultats escomptés.

Monsieur Garton, vous avez dit que l'aspect antidumping du différend actuel, le quatrième en date, pourrait compromettre toute entente car la différence avec les conflits antérieurs se base sur l'accusation que nous faisons du dumping en vendant aux États-Unis à des prix inférieurs à nos coûts de production. Comme nous l'avons entendu ce matin, c'est la raison pour laquelle les scieries font de grands efforts pour baisser leurs coûts de production, augmenter le volume de leurs expéditions aux États-Unis et réduire leurs prix, faisant donc exactement le contraire de ce que souhaitent les producteurs américains.

Pouvez-vous expliquer vos observations concernant l'aspect antidumping du différend qui pourrait compromettre toute entente? Nous n'avons pas entendu grand-chose à ce sujet ce matin. Nous avons pris la voie d'un règlement au sujet des droits compensateurs, mais non des droits antidumping. Qu'avons-nous à craindre?

M. Garton: Vous avez raison, l'aspect dumping est nouveau. Dans les trois premiers différends, il n'en était pas question, mais les Américains en parlent maintenant.

Je ne suis pas un expert du droit américain, mais on m'a expliqué l'aspect antidumping à titre privé. Si une société présente une pétition, le département du Commerce doit y répondre en ouvrant une enquête. S'il constate l'existence de dumping, il doit suivre sa procédure, qui est énoncée dans les dispositions administratives et le reste du Tariff Act, et qui prévoit l'imposition d'un droit équivalent à l'effet du dumping. Ainsi, nous pourrions avoir une situation dans laquelle le département du Commerce serait disposé à fermer les yeux sur le dumping, mais où l'industrie crie au meurtre et exige l'application de la loi. On pourrait également envisager une situation dans laquelle le Commerce manipulerait les chiffres de façon à prouver qu'il y a dumping. Dans ce cas, c'est une complication car, si l'industrie

such a case, it is a complicating factor because if the U.S. lumber industry is not on side I cannot see how the president gets the authority to deal with the dumping allegations on his own.

Senator Carney: You point out that this is not something that can be controlled, that any individual company can bring this, so it is an Achilles heel that has to be addressed.

Mr. Garton: I think a significant number of companies must bring it. There must be a representative sample.

Senator Carney: Mr. Reed, has spoken to my deepest fears because he talks about the B.C. position. Some of us feel that there is a danger that the B.C. position — which really parallels the U.S. policy bulletin — is a “sell-out” to the Americans. The concern is that this approach is basically a grab for our forest resources. The Americans want access to our timber because they are short of theirs and that our public timber — the Crown Jewels of British Columbia — will end up in American hands in the form of jobs and so forth.

Do you feel that B.C.’s position is a sell-out to the American producers? What will flow from it in your view should British Columbia follow this run up the white flag? Is it true that the Americans basically want access to our timber?

The Chairman: Mr. Reed?

Mr. Reed: You are very accurate; it is a sell-out. Only people who have no knowledge of the history of this dispute and of how the various issues are intertwined understand that if we give away on log exports they will just move in and take all of our timber sales. Our logs are even being sold as far south as Scotia, California right now. This is really a shame. We are doing it with surplus logs.

There is something else we have to watch. That is the simple fact that those who are most anxious to get freedom from log export controls, have a lot of private timber. Canadian Forest Products and Weyerhaeuser and TimberWest are working very hard. They formed an association of private timber owners trying to get any kind of controls off of log exports.

Therefore, when you get advice that you should dispense with log export controls, ask them how much private timber they have.

Senator Carney: Lots.

Mr. Reed: Enough to make it very attractive.

Senator Carney: You are talking about log exports. If you shut down the coastal mills, even under existing regulations if you get two refusals for the logs they become surplus. Therefore, if you shut down the coastal mills, then all your logs are surplus and they all go to Oregon and Washington.

américaine n’est pas dans le coup, je ne vois pas comment le président pourrait obtenir les pouvoirs nécessaires pour donner suite aux allégations de dumping de sa propre initiative.

Le sénateur Carney: Vous dites que c’est une situation difficile à contrôler parce que n’importe quelle société peut présenter une pétition. C’est donc ce point faible qu’il faut affronter.

M. Garton: Il faudrait que la pétition vienne d’un nombre assez important de sociétés, formant un échantillon représentatif du secteur.

Le sénateur Carney: M. Reed a réveillé mes pires craintes en parlant de la position de la Colombie-Britannique. Certains d’entre nous craignent en effet que cette position, qui fait pendant à la politique américaine, ne soit rien d’autre qu’une acceptation pure et simple du point de vue américain. Nous craignons donc de perdre le contrôle de nos ressources forestières. Les Américains veulent avoir accès à notre bois à cause de la pénurie qu’ils connaissent. Nos ressources forestières publiques, qui constituent nos joyaux de la couronne, risquent ainsi de tomber entre les mains des Américains sous forme d’emplois, et cetera.

Croyez-vous que la position de la Colombie-Britannique constitue une capitulation devant les producteurs américains? Qu’est-ce qui en découlera, à votre avis, si la Colombie-Britannique continue à lever le drapeau blanc? Est-il vrai que les Américains veulent essentiellement avoir accès à notre bois?

Le président: Monsieur Reed?

M. Reed: Vous avez parfaitement raison, c’est une capitulation. Seuls des gens qui ne connaissent pas l’historique de ce différend et l’interdépendance des questions en cause ne comprennent pas que si nous supprimons les contrôles à l’exportation, les Américains viendront prendre tout notre bois. Nos billes sont vendues à des endroits aussi éloignés que Scotia, en Californie. C’est vraiment honteux. Nous le faisons avec le bois excédentaire.

Il y a une autre chose que nous devons surveiller. C’est le simple fait que ceux qui crient le plus fort pour être débarrassés des contrôles à l’exportation possèdent beaucoup de bois privé. Canadian Forest Products, Weyerhaeuser et TimberWest travaillent très fort. Elles ont formé une association de propriétaires de bois privé qui se bat contre les contrôles à l’exportation.

Par conséquent, si des témoins viennent vous conseiller de vous débarrasser des contrôles à l’exportation touchant le bois, demandez-leur s’ils possèdent beaucoup de bois privé.

Le sénateur Carney: Énormément.

M. Reed: Suffisamment, en tout cas, pour que ce soit très avantageux pour eux.

Le sénateur Carney: Vous parlez de l’exportation des billes. Même en vertu de la réglementation actuelle, si vous avez deux refus, vous pouvez considérer que le bois est excédentaire. Par conséquent, s’il est possible de fermer les scieries côtières, toutes les billes deviennent excédentaires et peuvent donc se retrouver en Oregon ou à Washington.

What will flow from that? So what, they are talking about an integrated forest industry, maybe all of the logs should go to us. What do you think would be the impact?

Mr. Reed: One of the things is that we will sell the logs and not have the chips and we will shut down some more pulp mills. The sad thing is that there is already a shortage of fibre on this coast. We have got about 30 per cent to 50 per cent more capacity than we have timber licences to supply. This would simply worsen it markedly.

Senator Carney: Then this is the domino effect? If we export the logs, if we do not have the chips, then we close the mills and those towns. Does that apply to the Interior as well as the coast?

Mr. Reed: Not as much. It could very well apply in the southern belt, in pulp mill towns like Castlegar and Cranbrook.

Senator Carney: What can we do to discourage British Columbians from doing that? Have the other provinces got the clout to restrain British Columbia from doing that? I understand that the American proposal would deal with this issue on a province-by-province basis.

Mr. Reed: The U.S. cartel has been very clever. They have said that they would split off B.C. and the Canadians would become a pushover. Crucial to their strategy was that B.C. be separated from the rest.

Senator Austin: I have two questions and one of them is for both of you, if anybody has the answer. In Mr. Garton's paper, there is a reference to the U.S. Commerce Department's decision that lumber and pulp and paper industries are a single industry and yet there has been no tariff on pulp leaving British Columbia. Can you comment on why there is this asymmetrical treatment of softwood lumber and pulp when it is, as the U.S. Commerce Department said, a single industry, vertically integrated?

Mr. Garton: They were forced to take that position because the first test for a subsidy is whether it is provided to a specific industry. Our first line of defence — and one of the reasons we were successful in the 1982 Lumber I dispute — was the argument that it does not go to a specific industry or a small group of industries. Our logs are used by the furniture industry and the pulp industry for chips and plywood and other industries, it is a diverse industry.

To get around that they had to come to the conclusion that it is provided to a specific industry and they believe that a large enough segment of the log profile goes to the pulp industry and the sawmills to constitute — and because they are often vertically integrated — a single industry. I am not so sure anymore because they are not as vertically integrated as they used to be. The 1990s saw a big change in the way timber is held in British Columbia and a real disintegration between the pulp mills and the sawmills.

Quel en sera le résultat? Après tout, on parle d'une industrie forestière intégrée, alors pourquoi ne pas envoyer tout le bois aux États-Unis? Quels seront les effets, à votre avis?

M. Reed: L'un des résultats sera que nous vendrons les billes et qu'il ne nous restera plus de copeaux. Il nous faudra alors fermer quelques autres usines de pâte à papier. Le plus triste, c'est que nous avons déjà une pénurie de fibres sur la côte. Nous avons de 30 à 50 p. 100 de plus de capacité que nous n'avons de permis de coupe. Cette situation ne ferait que s'aggraver.

Le sénateur Carney: Il y aurait donc une réaction en chaîne? Si nous exportons les billes, nous n'avons plus de copeaux, ce qui nous oblige à fermer des usines de papier et les petites villes qui en vivent. Est-ce que cela s'applique aussi à l'intérieur de la province de la même façon qu'aux régions côtières?

M. Reed: Pas autant. Cela pourrait bien s'appliquer dans la région périphérique du sud, dans des villes comme Castlegar et Cranbrook qui dépendent de leur usine de pâte à papier.

Le sénateur Carney: Que pouvons-nous faire pour amener la Colombie-Britannique à changer d'avis? Est-ce que les autres provinces ont suffisamment de prestige pour y parvenir? Je crois savoir que la proposition américaine vise à régler la question province par province.

M. Reed: Les responsables du cartel américain se sont montrés très intelligents. Ils s'efforcent de séparer la Colombie-Britannique, en se disant qu'il sera ensuite beaucoup plus facile de gagner le reste du Canada. Il était essentiel pour leur stratégie de séparer la province.

Le sénateur Austin: J'ai deux questions à poser. La première s'adresse aux deux, si l'un d'entre vous a la réponse. M. Garton signale dans son document que le département américain du Commerce considère le secteur du bois d'œuvre et celui des pâtes et papiers comme une seule industrie. Pourtant, aucun droit n'a été imposé sur la pâte à papier exportée par la Colombie-Britannique. Pouvez-vous expliquer ce traitement asymétrique de deux secteurs qui, selon le département du Commerce, ne constituent qu'une seule industrie verticalement intégrée?

M. Garton: Les Américains ont été forcés d'adopter cette position parce que le premier critère de définition d'une subvention consiste à déterminer si l'argent est fourni à une industrie particulière. Notre première ligne de défense, qui est aussi l'une des raisons pour lesquelles nous avons gagné lors du premier différend de 1982 sur le bois d'œuvre, est que l'argent n'est pas destiné à une industrie particulière ou à un petit groupe précis d'industries. Nos billes sont utilisées par l'industrie du meuble et l'industrie de la pâte à papier pour produire des copeaux et du contreplaqué, ainsi que par d'autres industries.

Pour contourner cette difficulté, les Américains devaient arriver à la conclusion qu'il y avait une industrie particulière. Ils ont jugé qu'une proportion assez importante des billes va à l'industrie de la pâte à papier et aux scieries — qui sont souvent verticalement intégrées — pour qu'on puisse considérer qu'il s'agit d'une seule et même industrie. Cette conclusion n'est plus aussi certaine parce que les deux secteurs ne sont plus aussi intégrés qu'ils l'ont déjà été. Il y a eu d'importants changements

One of Canada's arguments in the WTO is that stumpage is not provided to a specific industry. We may succeed on that, but they were forced to take that position because of the way their law reads.

Senator Austin: Have they backed away from that in any of the rulings? As you know, they are currently applying the countervail and the dumping to one part of the industry and not to other parts of the industry. How do they explain that?

Mr. Garton: They do not. They say it is a single industry and leave it at that. Another interesting question that I posed to an economist over a year ago — and to which I still do not have a satisfactory answer — is why the duties are cumulative. If we were subsidized to the tune of 20 per cent and if a company was dumping 10 per cent, they are dumping 10 per cent because they are subsidized 20 per cent. However, why would they be cumulative? The answer was that U.S. trade law was developed in the 1930s at a time when an economic analysis was not sophisticated enough to pick up on something like that. I do not find that a very good answer.

Senator Austin: Mr. Reed, we heard from industry witnesses this morning that their pressing problem and the reason they wanted a negotiated settlement and are pressing the provincial government to negotiate a settlement is the growing capital deficiency, which is caused by these tariffs and duties and punitive cash collections.

They say we may have an excellent case in the tribunals and we may eventually win, but we may be a long time dead in industry terms. They simply cannot continue to fund as a total industry. What is your response to that?

Mr. Reed: We are certainly running down our capital in the industry now. The cash flow is not sufficient to pay the tariffs and put a lot of money back into iron, as we say. They are hoping for momentary relief. There is a new wrinkle in the U.S. memoranda that is being circulated now and will be discussed later this week in Washington. Mr. Aldonas has put into this something called the "effect test." Have you heard about that?

Senator Carney: Yes, I read it in the information.

Mr. Reed: It says, in effect, that you cannot earn any credits against your countervailed duty until the effects of your actions are found in the marketplace and in stumpage and so on. These people who think they will get momentary relief may wait three or four years and be dead anyway. To split off and go for this short-term freelancing business to me is just foolhardy. They cannot win on this. The U.S. lumber cartel, will never let them off the hook as long as this effects test is in the package.

en Colombie-Britannique dans le secteur du bois dans les années 90, et notamment une séparation réelle entre les usines de pâte et les scieries.

L'un des arguments du Canada à l'OMC est que le bois sur pied n'est pas fourni à une industrie particulière. Cet argument pourrait être jugé valide, mais les Américains ont été forcés d'adopter cette position à cause de la façon dont leurs lois sont libellées.

Le sénateur Austin: Ont-ils fait marche arrière sur ce point dans l'une quelconque de leurs décisions? Comme vous le savez, ils appliquent actuellement des droits compensateurs et des droits antidumping à une partie de l'industrie, mais pas à d'autres. Comment expliquent-ils cela?

M. Garton: Ils ne l'expliquent pas. Ils se limitent à dire que c'est une seule industrie. Il y a une autre question intéressante que j'ai posée à un économiste il y a plus d'un an et à laquelle je n'ai pas encore obtenu une réponse satisfaisante: pourquoi les droits sont-ils cumulatifs? Si une société reçoit des subventions de 20 p. 100 et fait 10 p. 100 de dumping, ce dernier pourcentage est causé par les subventions de 20 p. 100. Il n'y a donc pas de raison que les deux droits s'ajoutent l'un à l'autre. On m'a répondu que les lois commerciales américaines avaient été rédigées dans les années 30 à un moment où l'analyse économique n'était pas assez poussée pour qu'il soit possible de s'arrêter à des détails de ce genre. Je ne trouve pas cette réponse très satisfaisante.

Le sénateur Austin: Monsieur Reed, ce matin, des témoins représentant l'industrie nous ont dit qu'ils avaient hâte de voir un règlement négocié et qu'ils exercent des pressions sur le gouvernement provincial en vue d'un tel règlement à cause d'une pénurie croissante de capital causée par ces droits punitifs.

Ils ont dit que nous avons peut-être d'excellents arguments à présenter à des tribunaux et que nous pourrions gagner en définitive, mais qu'il serait alors trop tard pour l'industrie, car ils ne peuvent plus obtenir du financement. Qu'avez-vous à répondre à cela?

M. Reed: Il n'y a pas de doute que nous commençons à être à court de capital dans l'industrie. Les liquidités ne suffisent plus pour payer les droits et réinvestir dans les entreprises. Les responsables espèrent recevoir bientôt de l'aide. Les mémoires américains qui circulent mentionnaient une question qui fera l'objet de discussions plus tard cette semaine à Washington. M. Aldonas parle d'un critère fondé sur les effets. En avez-vous entendu parler?

Le sénateur Carney: Oui, je l'ai vu aux informations.

M. Reed: D'après la nouvelle règle, on ne peut pas gagner de crédits sur les droits compensateurs avant que les effets de l'action ne soient constatés sur le marché, dans les prix du bois, et cetera. Les gens qui croient pouvoir compter sur une aide à court terme pourraient avoir à attendre trois ou quatre ans et avoir déjà déposé leur bilan. Le fait de se séparer et de vouloir agir tout seul à court terme est insensé, à mon avis. Ils ne peuvent pas gagner ainsi. Le cartel américain du bois ne les laissera jamais tranquilles tant que ce critère des effets restera dans le tableau.

Senator Austin: What will go into effect if they agree — and I am not saying I am not with you on your thesis, I am simply discussing the parameters of evidence — that if an export tax goes into effect it goes into effect immediately and at least the rent is collected in Canada.

Mr. Reed: I would not call it rent, with respect. It is hostage payment. What that will do for our mills is absolutely zero. It will be no help to Doman Industries or anybody else.

Senator De Bané: Mr. Reed, I have read your memoir. It is very, very passionate. You explain very well in it the historical background that goes back more than 200 years and that thing has been coming on all the time. There is a lot of indignation in your document recounting the whole thing. Your solution has five or six prongs in it. As Senator Austin said, you pursue a solution quite different from the one proposed to us this morning by the three representatives of the industry.

This morning, Senator Austin raised the point that the remedy at the WTO is that we can impose penalties, tariffs, et cetera, on our imports from the United States. Who wants to put duties on the fruits and vegetables that we import in the winter? We would be shooting ourselves in the foot. This morning I sensed that our distinguished witnesses would like to reach an agreement as quickly as possible. One of them said that he represents 10 companies and in the last three years has paid \$80 million in legal fees. He said they could not continue like that.

You stated that the worst policy would be to capitulate after 200 years. On the other hand, what came through very strongly this morning is that we must find a way to put an end to this thing. I am most interested in your views.

Mr. Reed: We really have no option. The difficulty is that you heard at least three points of view this morning. They never get together; nobody in the B.C. forest industry wants to work with other people. They all want to hive off in their own little thing. West Fraser says no deal. Weyerhaeuser says make a deal, the coalition thing is fine with us. Canfor says export logs. It is hard to get Slocan out of the bunker.

There is no consensus in this province. Those who do not like what the leaders are doing keep their mouths shut. That is what you do in the club here in Vancouver; I do not belong to a club. I can tell you their strategy will fail, partly because of the effects test, unless we get some strength and some muscle given to us by NAFTA and WTO tribunals. The sawmill industry in Canada and the whole industry in British Columbia will be permanently crippled. That is exactly the strategy of the U.S. cartel. They want to cripple our sawmill industry. We have no hope making a deal with them. We only have a hope that the WTO and the NAFTA will give us further strength.

Le sénateur Austin: Que se passerait-il s'ils acceptent — je ne dis pas que je n'appuie pas votre thèse, je veux simplement examiner les paramètres de la situation — une taxe à l'exportation qui entrerait en vigueur immédiatement? Au moins, le loyer ainsi perçu resterait au Canada.

M. Reed: Avec tout le respect que je vous dois, je ne parlerai pas de loyer. Ce serait plutôt une rançon. Elle ne ferait absolument rien pour nos scieries. Elle n'aiderait pas du tout ni Doman Industries ni personne d'autre.

Le sénateur De Bané: Monsieur Reed, j'ai lu votre mémoire que je trouve très passionné. Vous expliquez fort bien un historique qui remonte à plus de 200 ans et les mesures protectionnistes qui se sont constamment manifestées. Votre document exprime une grande indignation. Votre solution comporte cinq ou six volets. Comme le sénateur Austin l'a dit, vous recherchez une solution très différente de celle que nous ont proposée ce matin trois représentants de l'industrie.

Ce matin, le sénateur Austin a mentionné que l'OMC nous donne accès à des sanctions, des droits, et cetera que nous pourrions imposer sur nos importations en provenance des États-Unis. Mais pourquoi voudrions-nous imposer des droits sur les fruits et légumes que nous importons en hiver? Nous ne ferions du tort qu'à nous-mêmes. Ce matin, j'ai eu l'impression que nos témoins souhaitaient parvenir à une entente aussi rapidement que possible. L'un d'entre eux a dit qu'il représentait dix sociétés qui, dans les trois dernières années, avaient déboursé 80 millions de dollars en frais juridiques. Il a dit qu'il était impossible de continuer ainsi.

À votre avis, la pire politique consisterait à capituler après 200 ans. Par ailleurs, on nous a dit très clairement ce matin qu'il est indispensable de trouver un moyen de sortir de cette impasse. J'aimerais beaucoup connaître votre point de vue.

M. Reed: Nous n'avons vraiment aucun choix. Le problème est que vous avez entendu au moins trois points de vue différents ce matin. Ces gens ne s'entendent jamais entre eux. Personne, dans l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, ne veut travailler avec d'autres membres de l'industrie. Chacun veut agir à sa guise. West Fraser ne veut rien savoir. Weyerhaeuser est favorable à une entente, disant que l'offre de la coalition est acceptable. Canfor croit que nous devrions exporter des billes. Et il est difficile de savoir ce qui se passe chez Slocan.

Il n'y a pas de consensus dans la province. Ceux qui n'aiment pas ce que font les dirigeants se taisent. C'est ce qu'on fait quand on est membre du club à Vancouver. Je n'appartiens pas à un club. Je peux vous dire que leur stratégie est vouée à l'échec, notamment à cause du critère des effets, à moins que nous puissions retrouver des forces grâce à des tribunaux de l'ALENA et de l'OMC. L'industrie des scieries du Canada et surtout de la Colombie-Britannique sera paralysée en permanence. C'est exactement ce que vise le cartel américain, qui veut ruiner notre industrie. Une entente avec le cartel ne nous mènerait à rien. Nous ne pouvons espérer gagner qu'avec l'aide de l'OMC et de l'ALENA.

We still have to go that extra business of further reducing our costs and squeezing our industry into a much more effective international productive competitive force. Even if the tariff goes away tomorrow, we still have a problem with imports from offshore and from these substitutes.

I cannot imagine why the industry has not been able to see the history of this whole dispute in its full context and realize that there is only one logical thing to do. How much of this is run by the provincial government and how much of it is run out of two or three corner offices in the city?

Senator Carney: This morning John Allan told us that the American proposals will not be intrusive into the B.C. industry. I had raised the spectre that our industry would be run on the economic policy, the forestry policy, the silviculture policy and the social policy would be run by the U.S. producers. Mr. Allan said that he did not think that was the case. Do you agree?

Second, Weyerhaeuser, our respected company, owner of M & B now, and others such as International Paper run operations on both sides of the border. International Paper is a major backer of the coalition in the U.S. and it owns Weldwood, am I correct?

Mr. Reed: No.

Senator Carney: It owns interests in British Columbia.

Mr. Reed: Oh, yes, major interests in the interior.

Senator Carney: Are these international companies, which are pushing for an integrated forest industry and own timber holdings and sawmill capacity and pulp mill capacity on both sides of the border, in a conflict of interest? Is the proposed settlement intrusive into B.C.'s sovereign right to run its own forests?

Mr. Reed: Regarding intrusiveness, the Free Trade Lumber Council people believe that the U.S. Department of Commerce settlement would be very intrusive and I agree with them.

With respect to Weyerhaeuser, they have a long tradition in the United States of belonging to no associations and running by themselves. They are always trying to do a back-room deal with the environmentalists or with the state government or something from which they will benefit. They do not work well together in a group. I am not sure I would call it a conflict of interest; they just have a very confusing agenda. Nobody knows what they are up to. Why did they adopt in effect the U.S. cartel's agenda? What is the difference between the Americans putting 27 per cent on and the Canadians putting on 25 per cent? You give away a quarter and you get back a quarter. What good is it?

Senator Carney: We are asking you.

Mr. Reed: It does not make sense to me, frankly.

Il nous faut encore réussir à réduire davantage nos coûts et à devenir beaucoup plus compétitifs à l'échelle internationale. Même si les droits sont supprimés demain, nous aurons des difficultés face aux importations venant d'autres pays et aux produits de substitution.

Je ne sais pas pourquoi l'industrie a été incapable de considérer ce différend dans son plein contexte et de se rendre compte qu'il n'existe qu'une seule solution logique. À quel point tout cela est-il mené par le gouvernement provincial et par deux ou trois grandes sociétés de la ville?

Le sénateur Carney: Ce matin, John Allan nous a dit que les propositions américaines ne feraient pas de tort à l'industrie de la Colombie-Britannique. J'avais brandi la menace de voir notre industrie, notre politique économique, notre politique forestière, notre politique de sylviculture et notre politique sociale sous la coupe des producteurs américains. M. Allan a dit qu'il ne voyait pas les choses ainsi. Êtes-vous d'accord avec lui?

Ensuite, notre respectée Weyerhaeuser, propriétaire de M & B, et d'autres comme International Paper ont des activités des deux côtés de la frontière. International Paper compte parmi les plus grands partisans de la coalition américaine. Elle est propriétaire de Weldwood. Est-ce exact?

M. Reed: Non.

Le sénateur Carney: Elle a des intérêts en Colombie-Britannique.

M. Reed: Oh, oui, d'importants intérêts dans l'intérieur de la province.

Le sénateur Carney: Ces sociétés internationales, qui exercent des pressions en faveur d'une industrie forestière intégrée, de ressources forestières privées et de capacités de sciage et de production de pâte des deux côtés de la frontière, ne sont-elles pas en situation de conflit d'intérêts? Le règlement proposé n'empiète-t-il pas sur le droit souverain de la Colombie-Britannique de gérer ses propres forêts?

M. Reed: Pour ce qui est d'empiéter, les responsables du Free Trade Lumber Council croient que le règlement proposé par le département américain du Commerce constitue un sérieux empiètement. Je suis tout à fait d'accord avec eux.

Quant à Weyerhaeuser, elle a la réputation, aux États-Unis, de n'appartenir à aucune association et d'agir de façon indépendante. Les dirigeants de la société semblent constamment en train de négocier en secret des ententes avec les écologistes, les gouvernements des États et d'autres en vue d'en tirer parti. Ces gens ne travaillent pas bien en groupe. Je ne suis pas sûr qu'on puisse parler de conflit d'intérêts. C'est simplement un programme très compliqué. Personne ne sait où la société veut en venir. Pourquoi a-t-elle opté pour le programme du cartel américain? Quelle est la différence entre un droit américain de 27 p. 100 et un droit canadien de 25 p. 100? On cède un quart et on en retrouve un autre. Où est l'avantage?

Le sénateur Carney: Nous vous le demandons.

M. Reed: Franchement, je trouve cela insensé.

Senator Carney: What about International Paper? What about the whole idea of big international integrated companies owning timber and processing on both sides of the border? Are they in a conflict of interest? Are they losing with one hand and gaining on the other vis-à-vis the Canadian-owned companies?

Mr. Reed: Many of us have tried to figure that out. I know that International Paper has a mad on about Canada that started back in New Brunswick about the late 1970s, early 1980s. They had a timber supply problem and the province said "we are wiping all of the licences out, we will start over, we have got 12 pulp mills and we have only got wood for nine."

Senator Setlakwe: My question is very short. This morning three witnesses told us that they want a quick agreement. You say that we should go through the NAFTA route and the WTO and that there seems to be uncertainty as to what extent WTO can render a binding decision. Do we have to wait until January 1, 2005 before we know or can we expect a WTO decision to be binding?

Mr. Reed: Some of their decisions will come along within weeks. They have given us very hopeful signs on the Byrd Amendment, on other things. I would suspect that we will get a very important set of gains through WTO. It will be great moral support; it will be great political support when we deal with Washington at a high level. It will not do any good before the U.S. coalition. They are not interested in reason or evidence or facts, they simply want to cripple our sawmill industry. There are two reasons: One is that they can drive up the prices and the second is that for large private landowning companies such as International Paper, the value of their assets will double.

I am confident that we better not sell out and forego the WTO. Some of this will become law. If we give way on the countervail thing and allow their silly proposal to prevail then it becomes law and we can never fight that again.

Senator Di Nino: Mr. Reed, your response indicates that you are presuming what the terms and conditions of a negotiated settlement would be. Are you saying that the lumber coalition in the U.S. will never give us anything we can work with? I find that a little more difficult to believe. I do agree that if we had some additional support from WTO, NAFTA rulings that are in our favour it would be easier to negotiate.

However, it would seem that if we could negotiate a fair agreement with the U.S. commerce department representing the U.S. lumber industry, it would solve our problem. We could do it in a fair way that would respect both sides of the argument so that we can continue on to do business. I am questioning whether you know something we do not know or are you just presuming you already know what the outcome of any settlement of an agreement would be?

Le sénateur Carney: Et qu'en est-il d'International Paper? Que vaut l'idée de grandes sociétés internationales intégrées qui possèderaient le bois et le transformeraient des deux côtés de la frontière? Seraient-elles en situation de conflit d'intérêts? Regagnent-elles d'un côté ce qu'elles perdent de l'autre par rapport aux sociétés canadiennes?

M. Reed: Beaucoup d'entre nous ont essayé de comprendre. Je sais qu'International Paper a eu des démêlés avec le Canada, qui avaient commencé au Nouveau-Brunswick à la fin des années 70 ou au début des années 80. La société avait un problème d'approvisionnement en bois, mais la province lui a dit: «Nous retirons tous les permis et nous recommençons à zéro. Vous avez douze usines de pâte, mais nous ne pouvons alimenter en bois que neuf d'entre elles.»

Le sénateur Setlakwe: Ma question sera très brève. Ce matin, trois témoins nous ont dit qu'ils voulaient en arriver à un règlement rapide. Vous dites que nous devrions recourir à l'ALENA et à l'OMC, et il y a des doutes sur la possibilité pour l'OMC de prendre une décision qui lie les parties. Devons nous attendre jusqu'au 1^{er} janvier 2005 pour le savoir ou bien pouvons-nous nous attendre à ce qu'une décision de l'OMC lie les parties?

M. Reed: Certaines décisions de l'OMC seront connues dans quelques semaines. Nous avons des indices très encourageants au sujet de l'amendement Byrd et d'autres points. Je m'attends à toute une série de victoires à l'OMC. Ce sera un grand secours moral et un important appui politique quand nous traiterons avec Washington à un niveau élevé. Toutefois, une décision de l'OMC ne nous servira à rien par rapport à la coalition américaine, qui ne s'intéresse ni à la logique ni aux faits et qui veut tout simplement ruiner nos scieries. Il y a deux raisons à cela: d'une part, cela lui permettrait de faire monter les prix et, de l'autre, les sociétés comme International Paper qui possèdent beaucoup de terres privées verront doubler la valeur de leurs biens.

Je suis sûr qu'il est préférable pour nous de ne pas capituler et de nous en remettre à l'OMC. Autrement, cela deviendra pour nous la loi. Si nous cédon au sujet des droits compensateurs et acceptons cette proposition américaine insensée, elle sera inscrite dans nos lois et nous ne pourrons plus jamais nous en défaire.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Reed, votre réponse indique que vous pensez connaître d'avance les modalités d'un règlement négocié. Soutenez-vous que la coalition américaine du bois ne nous accordera jamais rien qui puisse nous convenir? Je trouve cela un peu difficile à croire. J'admets volontiers qu'il nous serait plus facile de négocier si l'OMC ou un groupe de l'ALENA se prononçait en notre faveur.

Toutefois, il me semble que nous aurions une solution si nous pouvions négocier un accord équitable avec le département américain du Commerce, à titre de représentant de l'industrie du bois des États-Unis. Nous pourrions le faire d'une manière équitable qui respecte les deux parties et nous permette de continuer à collaborer. Je me demande si vous avez des renseignements que nous ne possédons pas ou si vous ne faites que préjuger du contenu d'un éventuel règlement?

Mr. Reed: The U.S. Department of Commerce may some time soon go to the U.S. lumber cartel and suggest that 27 per cent is too much and that they should go for 15 per cent. That would cripple our industry if you put it on permanently with no chance of getting rid of the conditions for three, four, five years.

B.C. is in a strange place where they think that if they negotiate then they can make some side deals and they will have an exit ramp and they can go back to a zero position again. There is about one chance in a hundred that this will happen. The cartel has the ear of Congress, Their thirsty friends in Congress are as protectionist as they have been in 50 years.

Senator Di Nino: Surely Canadians would not sign a deal that would not be in their opinion favourable to Canada?

Mr. Reed: I listen to the people in the Free Trade Lumber Council, I listen to the people here with their cacophony of diverse views. All I can say is that I have no confidence that the B.C. government position is sound.

Senator Austin: Mr. Garton, you appear to take the opposite position from that of Mr Reed. In the last paragraph of your paper, you state, "A failure to resolve this dispute amicably could have enormous economic implications in Canada. Goodwill, skilful negotiations and political leadership are required to find a solution." I take it that you believe there is no alternative to a negotiated solution?

Mr. Garton: Yes, unfortunately. That is why I came with recommendations of how I think the dispute resolution system under NAFTA or the WTO can and should be improved. Like Mr. Reed, I have great faith in our case. I do not have terrific faith in the result that we will get, being one that is lasting and will stand the test of time with a protectionist approach from the U.S.

I think that WTO decisions can be extremely helpful. They can really help our hand in the negotiations and that is why I want to see us pursue the litigation. However, I think we will have to take what we get at the WTO and through NAFTA and find ourselves a long-lasting solution. In the end, it will be some sort of settlement.

Senator Austin: Have you looked at the Aldonas draft public policy document?

Mr. Garton: I have not actually had the opportunity to go through that other than through the press and what others have told me about it.

Senator Austin: I had wanted to ask you some questions about some of the issues raised in that settlement. As you have not looked at his line by line, I had better let you go. I would simply say that it is the view of some witnesses we have seen that this is the basis on which a negotiation for at least an interim arrangement would be made.

M. Reed: Le département du Commerce pourrait dans quelque temps aller voir le cartel américain du bois pour dire qu'un droit de 27 p. 100 est peut-être excessif et que 15 p. 100 devraient suffire. Un droit permanent de cette importance paralyserait notre industrie, qui n'aurait aucune chance de s'en débarrasser pendant trois, quatre ou cinq ans.

La Colombie-Britannique est un endroit étrange où les gens pensent qu'après avoir négocié un règlement, il leur sera toujours possible de conclure des ententes particulières qui les ramèneraient à leur point de départ. Il n'y a probablement pas plus d'une chance sur cent pour que cela se produise. Le cartel a l'oreille du Congrès, où il a des amis avides qui sont tout aussi protectionnistes qu'il y a 50 ans.

Le sénateur Di Nino: Les Canadiens ne signeraient pas une entente qu'ils ne jugeraient pas favorable au Canada. Vous ne croyez pas?

M. Reed: J'écoute les gens du Free Trade Lumber Council; j'écoute les gens d'ici et leurs innombrables opinions divergentes. Tout ce que je peux dire, c'est que je ne crois pas que la position du gouvernement de la Colombie-Britannique soit saine.

Le sénateur Austin: Monsieur Garton, vous semblez prendre une position diamétralement opposée à celle de M. Reed. Au dernier paragraphe de votre mémoire, vous dites: «À défaut d'un règlement à l'amiable de ce différend, le Canada pourrait subir d'énormes conséquences économiques. Pour trouver une solution, il faudra de la bonne volonté, des négociations adroites et du leadership politique.» Puis-je supposer qu'à votre avis, il n'y a pas d'autre choix qu'un règlement négocié?

M. Garton: Oui, malheureusement. C'est la raison pour laquelle je propose des moyens d'améliorer les mécanismes de règlement des différends de l'ALENA et de l'OMC. Comme M. Reed, je crois que notre dossier est très solide, mais je ne pense pas que nous aboutirons à des résultats satisfaisants et durables face à l'attitude protectionniste des États-Unis.

Je crois que les décisions de l'OMC peuvent être très utiles. Elles peuvent renforcer notre position de négociation. Voilà pourquoi j'aimerais que nous poursuivions nos contestations à l'OMC. Toutefois, nous devons prendre les résultats obtenus à l'OMC et dans le cadre de l'ALENA et nous en servir pour trouver nous-mêmes une solution durable. En définitive, ce sera une forme de règlement.

Le sénateur Austin: Avez-vous examiné le projet de politique d'Aldonas?

M. Garton: Je n'ai pas vraiment eu l'occasion de l'étudier. Je ne connais le contenu du document que par ce que j'ai vu dans les journaux et ce que d'autres m'en ont dit.

Le sénateur Austin: J'aurais voulu vous interroger sur certaines des questions qui y sont évoquées, mais si vous n'avez pas vu le document, ce ne serait pas utile. Je veux simplement dire que, d'après certains témoins, il serait possible de trouver dans ce document une base de négociation pour au moins un arrangement provisoire.

If it is a serious proposal, I think we should have a pretty careful look at it.

Mr. Garton: I would like to note our experience with the softwood lumber agreement in 1996. Everyone dropped the litigation at that point, did a five-year agreement and — surprise — when the fifth year came up we had no agreement with the Americans and Lumber IV started right away. Regardless of whether we get an agreement, interim or otherwise, I think we have to be careful to pursue our remedies and find out what the law says and get an impartial body to tell everyone what the law says and then we know where we stand.

Senator Austin: Mr. Garton, I would tell you that the Weyerhaeuser representative suggested that in their view we should suspend all of our actions under WTO and NAFTA as a gesture of goodwill in negotiating an interim arrangement that would continue to be our leverage as we move towards a final relationship. A hold area or reserve, sort of. Just for your information.

The Chairman: Our next witnesses are Mr. Kim Pollock, the National Director of Public Policy and Environment from the Industrial, Wood and Allied Workers of Canada and, as an individual, Mr. Richard Harris, Professor of Economics at Simon Fraser University, who has been before our committee before on at least a couple of occasions.

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada: On behalf of my union, the Industrial, Wood and Allied Workers of Canada and our President, Dave Haggard, I am pleased to accept your invitation to speak here today.

IWA Canada is the largest union representing wood workers in Canada and we have a vital interest in the Canada-U.S. softwood lumber dispute. We have worked actively to attempt to get a solution to the dispute. We have supported very strongly both our provincial and federal governments' efforts to litigate this matter through NAFTA and the WTO and to generate some negotiations with the Americans.

I have distributed copies of a news release and a backgrounder on a recent joint initiative involving unions on both sides of the border, the Canadian Labour Congress, CLC, the American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations, AFL-CIO, and various affiliates. We think that this proposal will go a long way towards laying a basis for a solution to the dispute.

Our proposal is in two parts. The first is a proposal for a sliding scale, provincially administered lumber tax that would give provinces time to make changes on their own without being overseen by the American administration or the American industry to change their forest practices or their stumpage regimes. The second part is a proposal for a joint Canada-U.S. marketing strategy for lumber and manufactured wood products. We recognize the need to stop fighting over our respective shares of the North American pie and try to expand the international

Si c'est une proposition sérieuse, nous aurions intérêt à l'examiner soigneusement.

M. Garton: J'aimerais signaler les leçons à tirer de l'accord sur le bois d'œuvre résineux de 1996. Chacun a renoncé aux contestations en cours et nous avons signé un accord de cinq ans. À la fin de la cinquième année, nous avons découvert avec surprise que nous n'avions plus d'accord avec les Américains et le quatrième différend a commencé aussitôt. Peu importe que nous parvenions ou non à un accord, provisoire ou autre, nous devrions avoir la prudence de poursuivre nos contestations pour connaître l'interprétation de la loi et amener un organisme impartial à dire au monde entier en quoi consiste cette interprétation. Nous saurons alors à quoi nous en tenir.

Le sénateur Austin: Monsieur Garton, je dois vous dire que le représentant de Weyerhaeuser nous a recommandé de suspendre toutes les contestations en cours à l'OMC et dans le cadre de l'ALENA. Nous ferions preuve ainsi de bonne volonté lors de la négociation d'un arrangement provisoire, en attendant une entente permanente. Voilà pour votre gouverne.

Le président: Nos prochains témoins sont M. Kim Pollock, directeur national de la Politique publique et de l'environnement, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada, et, à titre personnel, M. Richard Harris, professeur d'économie à l'Université Simon Fraser, qui a déjà comparu une ou deux fois devant notre comité.

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et de l'environnement, Industrial, Wood and Allied Workers of Canada: C'est un plaisir d'accepter votre invitation à prendre la parole aujourd'hui, au nom de mon syndicat, le Syndicat des travailleurs de l'industrie du bois et leurs alliés, et de notre président, Dave Haggard.

IWA Canada est le plus grand syndicat représentant les travailleurs du bois au Canada, et nous avons un intérêt vital à l'égard du différend canado-américain au sujet du bois d'oeuvre. Nous avons multiplié les efforts pour régler le différend. Nous avons appuyé très fermement les efforts de nos gouvernements provinciaux et fédéral pour présenter cette cause aux instances de l'ALENA et à l'OMC, et amener les Américains à négocier.

J'ai distribué des exemplaires d'un communiqué et d'une documentation sur une initiative conjointe récente des syndicats canadiens et américains, le Congrès du travail du Canada, ou CTC, l'American Federation of Labor-Congress of Industrial Organizations, ou AFL-CIO, et leurs affiliés. Selon nous, cette proposition ferait beaucoup pour jeter les bases d'un règlement.

Notre proposition comprend deux parties. La première porte sur une taxe à échelle mobile sur le bois d'œuvre qui serait administrée par les provinces et donnerait à celles-ci le temps d'apporter des modifications à leurs pratiques forestières ou à leur régime de droits de coupe de leur propre initiative sans être surveillées par l'administration ou l'industrie américaine. La deuxième partie propose une stratégie de commercialisation canado-américaine du bois d'oeuvre et des produits de bois manufacturés. Nous sommes conscients de la nécessité d'arrêter

pie. Otherwise, while we are bickering the Europeans, Latin Americans, and Asians are gaining an increasingly larger share of the American market, and they are doing it without any tariffs and so on.

Finally, I have provided a copy of our position on pension bridging and our proposed modifications to the aid package for impacted softwood workers .

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University: I would like to raise what I think will be an important argument in the deliberations of this committee at an important juncture in both the economic history of our country and, in particular, Canada-U.S. relations.

Three years ago, I argued that most of the visible economic gains from future economic integration will require some institutional change in the NAFTA structure. That change would have to be in the nature of the creation of some common-market-type arrangements to deal with the complexities of modern trade and foreign direct investment decisions and the integration of service markets.

This is not a popular policy in Canada, nor does it have much interest at this time by the U.S. administration. It has been advanced by a number of think-tanks and by Mexican officials with various proposals. However, by and large it has been off the policy agenda. Nevertheless, in thinking about Canada, U.S. and Mexico, the events of September 11, 2001 changed the situation considerably in both obvious and subtle ways. In considering these issues, it is important to understand the economic context of the current situation.

Trade barriers obviously within NAFTA are low, but they are also low between a number of our trading partners externally and becoming lower. In particular, China and India are gaining better access to North American markets as are industrial countries getting access to those countries under the WTO. This is changing dramatically the pattern of international specialization of production across the globe and furthermore the growth in world trade. While China does not account for a huge part of the world economy measured in GDP — say about 4 per cent — its rate of growth is absolutely somewhat phenomenal.

Last year, for example, the increase in Chinese-manufactured exports was equal to their total exports in 1992. This is a country which by mid-century will be the largest trading country in the world by any imagination. India also is similarly on one of these take-off trajectories with respect to trade, having opened up its markets and undertaken a number of other important policy initiatives. Therefore, this reorientation of the world trading

de nous disputer nos parts respectives du marché nord-américain et d'essayer plutôt d'accroître notre part du marché international. Autrement, pendant que nous nous disputons, les Européens, les Latino-Américains et les Asiatiques s'approprient une part de plus en plus grande du marché américain, et ils le font sans aucun droit tarifaire, par exemple.

Enfin, je vous ai remis un exemplaire de notre exposé sur le programme de transition à la retraite et les modifications que nous proposons aux mesures d'aide destinées aux travailleurs du bois d'oeuvre qui sont touchés.

M. Richard Harris, professeur, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser: Je voudrais aborder ce qui me semble être un point important dans les délibérations du comité, à une étape cruciale de l'histoire économique de notre pays et, plus particulièrement, des relations entre le Canada et les États-Unis.

Il y a trois ans, j'ai soutenu que la plupart des gains économiques visibles découlant de l'intégration économique à venir exigeraient des modifications d'ordre institutionnel dans la structure de l'ALENA. Ces modifications seraient par exemple la mise en place de dispositions du type marché commun pour faire face aux complexités du commerce moderne, des décisions sur l'investissement étranger direct et de l'intégration des marchés des services.

Il ne s'agit pas là d'une politique populaire au Canada, et elle ne suscite pas beaucoup d'intérêt pour l'instant dans l'administration américaine. Elle a été préconisée par un certain nombre de groupes de réflexion et par des fonctionnaires mexicains qui ont avancé des propositions diverses. Toutefois, dans l'ensemble, l'idée est restée en marge du débat politique. Néanmoins, si on réfléchit à la situation du Canada, des États-Unis et du Mexique, les attentats du 11 septembre 2001 ont transformé la situation considérablement de manières à la fois flagrantes et subtiles. Pour étudier ces questions, il importe de comprendre le contexte économique de la situation actuelle.

Évidemment, les obstacles au commerce à l'intérieur de l'ALENA sont minimes, mais ils le sont aussi avec un certain nombre de nos autres partenaires commerciaux, et ils deviennent de moins en moins importants. Plus particulièrement, la Chine et l'Inde obtiennent un meilleur accès au marché nord-américain, tout comme les pays industrialisés obtiennent l'accès à ces pays dans le cadre de l'OMC. Cette évolution transforme profondément les tendances dans la spécialisation internationale de la production sur la planète et la croissance des échanges mondiaux. S'il est vrai que la Chine ne représente pas une part énorme de l'économie mondiale, mesurée d'après son PIB — mettons environ 4 p. 100 — son taux de croissance peut être qualifié d'absolument phénoménal.

L'an dernier, par exemple, l'augmentation des exportations de produits manufacturés de la Chine a égalé le total de ses exportations de 1992. Il s'agit là d'un pays qui, au milieu du siècle, sera à l'évidence le plus grand pays commerçant du monde. L'Inde suit une trajectoire analogue en matière de commerce, car elle a ouvert ses marchés et entrepris un certain nombre d'autres initiatives importantes en matière de politique. Par conséquent,

system with respect to these very large countries will have a very big impact on the NAFTA arrangement in ways that I will try to make clear.

The unique characteristic of the NAFTA trading relationship — in particular the access of Canada and Mexico — is the precise and specific types of access that Canadian and Mexican producers have as a consequence of having a land network based on rail and truck transport. This is what makes those two trading partners completely and utterly different than any other pair of trading partners with the United States. When one thinks about the nature of economic relationships between the countries, one must think carefully about how commerce is conducted among the three countries. There are trucks and railroads and aircraft; trucks and railroads are the two big things at \$2 billion a day.

Currently, for Canada, 82 per cent of our exports go to the U.S.; our export-to-GDP ratio is about 46 per cent. By some calculation between one in three and one in four jobs in Canada is directly linked to exports to the United States.

The post-9/11 initiatives to secure the U.S. land borders and sea borders almost certainly will reduce the overall dependence of the U.S. economy on foreign trade in ways that we do not yet fully understand. Scholars are now undertaking a great deal of academic work trying to estimate the impact on trade or the increase in these types of inherently non-quantifiable costs. We do not know exactly how much trade will go down but it almost certainly will go down. Furthermore, the differential impact on land-based access versus sea- and air-based access as a result of these changes will impact importantly on the NAFTA arrangements.

In respect of Asia and the NAFTA arrangement, the reduction in trade barriers against these external countries means that the “preferential” access that Mexico and Canada had in the first 10 years of the agreement is now being significantly eroded in a large number of manufactured goods. Therefore, we will be left basically with the natural trading advantages that accrue as a result of geographic proximity, political stability, and special types of transportation networks — most importantly the truck and rail networks between Canada and the United States as linked to the U.S. interstate system.

What is at risk? The “vertical specialization” or inter-industry trade — for example, the auto industry — is essentially built on a distribution and organizational model that is dependent upon time and geographically sensitive proximate distribution systems. Therefore, if you cannot get those trucks across the border to those plants you will disrupt the entire model against which that industry is organized.

How much of Canadian trade is sensitive to these kinds of considerations? I would suggest about half of Canada-U.S. trade is currently sensitive. You can take out energy and some of the

cette réorientation du système commercial mondial à l'égard de ces très grands pays aura des conséquences très lourdes pour les dispositions de l'ALENA, et je vais essayer d'expliquer comment.

La caractéristique exceptionnelle de la relation commerciale de l'ALENA, plus particulièrement l'accès accordé au Canada et au Mexique, tient au type précis et particulier d'accès dont jouissent les producteurs canadiens et mexicains grâce aux réseaux ferroviaire et routier. Voilà ce qui rend ces deux partenaires commerciaux complètement et profondément différents de tout autre couple de partenaires commerciaux avec les États-Unis. Quand on songe à la nature des relations économiques entre les pays, il faut bien réfléchir à la façon dont le commerce est mené entre les trois pays. Il y a trois modes de transport: camionnage, chemin de fer et transport aérien. Les deux premiers sont les plus importants, à 2 milliards de dollars par jour.

En ce moment, 82 p. 100 des exportations canadiennes sont destinées aux États-Unis. Le rapport entre nos exportations et notre PIB est d'environ 46 p. 100. Selon les calculs, entre le quart et le tiers des emplois au Canada découlent directement de nos exportations vers les États-Unis.

Les initiatives prises après le 11 septembre pour sécuriser les frontières terrestres et maritimes des États-Unis réduiront presque certainement la dépendance globale de l'économie américaine à l'égard du commerce extérieur d'une façon que nous ne comprenons pas encore parfaitement. Des universitaires entreprennent de nombreux travaux pour essayer d'estimer les répercussions sur le commerce ou l'augmentation de ces coûts qui sont foncièrement non quantifiables. Nous ne savons pas au juste dans quelle mesure le commerce ralentira, mais le ralentissement aura presque certainement lieu. En outre, les différences d'impact sur l'accès terrestre par opposition à l'accès par la mer et par la voie des airs par suite de ces changements auront un retentissement important sur les dispositions de l'ALENA.

En ce qui concerne l'Asie et l'ALENA, l'abaissement des barrières au commerce à l'égard de ces pays de l'extérieur veut dire que l'accès «préférentiel» dont le Mexique et le Canada ont joui pendant les dix premières années de l'accord a perdu beaucoup de son importance pour un grand nombre de produits manufacturés. Par conséquent, il nous restera essentiellement les avantages naturels qui découlent, pour le commerce, de la proximité géographique, de la stabilité politique et des types spéciaux de réseaux de transport — les plus importants étant les réseaux routiers et ferroviaires entre le Canada et les États-Unis, reliés au réseau qui existe entre les États américains.

Quels sont les risques? La «spécialisation verticale» ou le commerce entre industries — par exemple, l'industrie de l'automobile — repose essentiellement sur un modèle de distribution et d'organisation qui dépend de systèmes de distribution sensibles aux délais et à la proximité géographique. Par conséquent, si les camions ne peuvent franchir la frontière pour atteindre les usines, on perturbe tout le modèle d'organisation de l'industrie.

Jusqu'à quel point le commerce du Canada est-il sensible à des considérations de cette nature? J'estime que, en ce moment, environ la moitié du commerce entre le Canada et les États-Unis y

basic raw materials — for example, softwood is not heavily dependent — but most of the growth of the trade subsequent to NAFTA is exposed to these kinds of considerations.

Where does all this lead? Let us consider the event that border costs go up and stay up. What will be the impact? There will be a number of impacts. First, in addition to a general reduction in trade overall, there will be some re-allocation of the types of activities that occur across borders. A lot of the advantage that Canada has had in its location in the value chain will essentially be disrupted as a consequence of these increased transport cost considerations. You will no longer be able to locate an industry in Windsor or Oshawa or Richmond that is critically dependent on a just-in-time inventory system, for example. In the short run, this will cause disruption; in the longer run, this will cause a reorganization of the type of activity that occurs across these borders.

Exactly the same thing is true with respect to Mexico. Mexico is specialized in parts and assembly on the lower part of the value-added chain but they are also exposed to the same kind of considerations.

We have been pushed into final goods trade and we now face this external competition that coming particularly from Asia front on. The playing field will have been considerably levelled. You will have eliminated the natural advantage that Canadian and Mexican locations had, and you have essentially given them a more equal access to the North American market — in this particular case the U.S. market. In this case, there will be long truck lines at the Canadian border. There will also be long delays in processing of containers at U.S. seaports, particularly the western seaports here, in Seattle, Los Angeles, and San Diego. However, the types of goods that will be sitting in those containers will be roughly the same.

If this situation persists, two significant adjustments will occur in Canada. First, there will be a substantial real exchange rate depreciation or alternatively lower supply prices at the border for Canadian-produced goods. As a rough approximation, a 10 per cent increase in border costs will lead to a reduction in the Canada-U.S. trade volumes of about 25 per cent and a fall in Canadian export prices of 10 per cent. The long-run impact of this on Canadian living standards will be substantial.

The second adjustment will be through industrial restructuring. There will be a shift in the nature of our trading patterns to the extent we raise costs dealing with the United States versus other countries. There will be an increase in trade volumes with other trading partners — most significantly probably Asia and Europe. Therefore, there will be some trade-diverting aspects of this overall process.

We are in the middle of a process that may or may not occur. However, if the U.S. government should go ahead there will be very substantial increases in border costs for Canadian producers.

est sensible. On peut laisser de côté l'énergie et certaines matières premières — par exemple, le bois d'oeuvre ne dépend pas beaucoup de ces considérations — mais le gros de la croissance du commerce après l'adoption de l'ALENA dépend de ces considérations.

Où tout cela nous mène-t-il? Supposons que les coûts à la frontière augmentent et demeurent élevés. Quelles seront les conséquences? Il y en aura un certain nombre. Tout d'abord, en plus de la réduction générale du commerce, il y aura un certain réaménagement des activités de part et d'autre de la frontière. Une grande partie de l'avantage que le Canada possédait par la place qu'il occupe dans la chaîne de la valeur ajoutée sera essentiellement perturbée par suite de ces augmentations des coûts du transport. On ne pourra plus implanter à Windsor, à Oshawa ou à Richmond une industrie qui dépend de façon critique d'un système de livraison juste à temps, par exemple. À court terme, il aura des perturbations; à long terme, il y aura réorganisation des activités situées de part et d'autre de la frontière.

Exactement la même chose vaut pour le Mexique. Ce pays est spécialisé dans les pièces et l'assemblage dans la partie inférieure de la chaîne de la valeur ajoutée, mais il est exposé aux mêmes types de considérations.

Nous avons été poussés vers le commerce des produits finals, et voici que nous faisons face à cette concurrence de l'extérieur, qui vient plus particulièrement de l'Asie. Désormais, les chances seront à peu près égales pour tout le monde. On aura éliminé les avantages naturels que possèdent le Canada et le Mexique et on leur aura essentiellement accordé un accès plus égal au marché nord-américain, dans ce cas le marché des États-Unis. Les camions formeront de longues files d'attente à la frontière canadienne il y aura également de longs délais dans l'examen des conteneurs dans les ports maritimes américains, surtout ceux de l'Ouest, à Seattle, Los Angeles et San Diego. Toutefois, les marchandises transportées dans ses conteneurs seront à peu près les mêmes.

Si la situation persiste, il y aura d'importants rajustements au Canada. Tout d'abord, il y aura une importante baisse du taux de change réel ou fléchissement des prix à la frontière pour les produits canadiens. Selon une approximation, une augmentation de 10 p. 100 des coûts à la frontière entraînera une réduction d'environ 25 p. 100 du volume des échanges entre le Canada et les États-Unis. L'effet à long terme sur le niveau de vie des Canadiens sera appréciable.

Le deuxième rajustement sera la restructuration de l'industrie. Il y aura un réaménagement dans les caractéristiques de notre commerce dans la mesure où augmenteront les coûts des affaires avec les États-Unis par opposition aux autres pays. Le commerce augmentera avec d'autres partenaires commerciaux, probablement surtout en Asie et en Europe. L'ensemble du processus aura donc pour effet de détourner le commerce.

Nous sommes au milieu d'un processus qui pourrait se concrétiser ou non. Toutefois, si le gouvernement américain va de l'avant, les coûts à la frontière augmenteront très

This will have a significant impact that we should think about for the longer term in discussing the relationships between the three countries.

The Chairman: The committee has received information that we have a truck crossing the U.S. frontier every two-and-a-half seconds. Already the lineups in a couple of places in Ontario are several kilometres long; I do not know how long it takes them to cross, but it takes a long time. At the time of the World Trade Center attack, the lineups were 20-some-odd miles long.

It is clear to anyone that the Americans are very concerned about their security problems. I am not certain that some of it is legitimate but that does not matter, it is their country and they will not become less concerned. They are becoming more concerned and that will affect the Canadian border.

Our information is that 35 per cent of the Canadian GDP is dependent basically on that border — on trade with the U.S. Whereas to the U.S. we are 2 per cent of their GDP. In other words, if the increase in GDP went up 2.5 per cent in the U.S. this year, if it lost all trade with Canada, it would still go up half a per cent — and this is not even particularly good times.

Does this not have a really terrible implication for our position in that we seem to be lacking in very many alternatives and they could, if they got really unpleasant, could cut that border. I suppose oil, gas and electricity would be a problem, but they could do it and it would have almost no effect on them. What do you think about that?

Mr. Harris: Those kinds of questions are inherently fraught with uncertainty. There is the need for qualification as to how you will resolve all what might happen after the fact.

The Chairman: It is happening now.

Mr. Harris: Yes, but we have a Free Trade Agreement with the United States and we are talking about increasing the cost of doing that trade. If you talk about eliminating trade — for example, if the Americans were to put on either prohibitive tariffs or quotas such as Canada was not allowed to sell —

The Chairman: No, I was talking about the border security.

Mr. Harris: The question is how much legitimately will that raise the cost of doing business between the two countries? It will raise the cost of doing business significantly; we do not know how much. That cost will fall largely on Canadians, being the much smaller partner in the arrangement. The fact that much of our GDP is contemporaneously exposed to the U.S. market means it will have a large effect.

However, I think in the longer run if that is the case, we have to understand that other mechanisms will come into play. Certainly, Canada will start to export to other regions and will start to buy from other regions so the share of trade volume between the two countries will shift. An extreme apocalyptic scenario would be that you eliminate 35 per cent of the jobs in Canada. I think that is crazy, but it would have a significant impact on Canadian living

substantiellement pour les producteurs canadiens, ce qui aura un effet notable dont nous devons tenir compte à long terme dans les échanges sur les relations entre les trois pays.

Le président: D'après l'information que le comité a reçue, un camion franchit la frontière américaine toutes les deux secondes et demie. Déjà, à un ou deux endroits en Ontario, les bouchons font plusieurs kilomètres. J'ignore combien de temps il leur faut pour traverser, mais c'est long. Au moment des attentats contre le World Trade Center, les bouchons faisaient une vingtaine de milles.

Il est clair pour tout le monde que les Américains s'inquiètent beaucoup de leurs problèmes de sécurité. Je ne suis pas sûr que toutes leurs inquiétudes soient fondées, mais peu importe, c'est leur pays, et l'inquiétude ne va pas diminuer. Ils sont plus préoccupés, et cela aura des effets à la frontière canadienne.

Selon nos renseignements, 35 p. 100 du PIB du Canada dépend essentiellement de cette frontière, de notre commerce avec les États-Unis. Du côté des États-Unis, nous ne représentons que 2 p. 100 du PIB. Autrement dit, si le PIB américain augmente de 2,5 p. 100 cette année, et si le pays perd tout son commerce avec le Canada, le pays aura tout de même fait un gain d'un demi-point, alors que la conjoncture n'est pas particulièrement bonne.

Cela n'a-t-il pas des implications terribles pour notre position? Il semble que nous n'ayons pas beaucoup de solutions de rechange, tandis que les Américains, s'ils devenaient vraiment désagréables, pourrait fermer la frontière. Je présume que le pétrole, le gaz et l'électricité constitueraient un problème, mais ils pourraient se débrouiller, et cela n'aurait à peu près aucun effet sur eux. Qu'en pensez-vous?

M. Harris: Ces questions-là sont lourdes d'incertitude. Il faut apporter des nuances sur les moyens de résoudre tous les problèmes qui pourraient surgir après le fait.

Le président: Cela se passe déjà.

M. Harris: Oui, mais nous avons un accord de libre-échange avec les États-Unis, et nous discutons de l'augmentation des coûts du commerce. Si vous parlez de l'élimination du commerce — par exemple si les Américains imposaient des droits prohibitifs ou des contingents tels que le Canada ne puisse plus vendre...

Le président: Non, je parlais de la sécurité à la frontière.

M. Harris: La question est la suivante: dans quelle mesure cela justifiera-t-il l'augmentation du coût des affaires entre les deux pays. Le coût augmentera nettement, mais nous ignorons dans quelle mesure. Ce coût retombera en grande partie sur les Canadiens, puisque le Canada est le partenaire le moins puissant. Comme une forte proportion de notre PIB dépend du marché américain, les effets seront considérables.

Toutefois, j'estime que, à plus long terme, si le problème se concrétise, d'autres mécanismes interviendront, il ne faut pas l'oublier. Chose certaine, le Canada commencera à exporter vers d'autres régions et commencera à acheter à d'autres régions de façon que le volume du commerce entre les deux pays évoluera. Le pire scénario apocalyptique serait l'élimination de 35 p. 100 des emplois au Canada. Cela est inimaginable, mais l'impact

standards. In the long run, being unable to sell or export — which has been the principal of Canadian economic growth, to the United States — and having to find other trading partners or having to trade with the United States at a much higher cost will lead to significant reductions in Canadian living standards.

How much? I do not know. Perhaps we should look at Australia or New Zealand as examples. Those countries are currently very distant from their trading partners; they face relatively high costs of international trade; they have living standards that are anywhere between 30 per cent and 25 per cent below Canadian levels. That is not a bad benchmark to indicate what would happen to Canada in the event we lost access to the U.S. market. We would become like New Zealand: isolated by a high border cost in the northern end of the continent. We would still sell energy; we would still sell wood; we probably would not have an auto industry. Canada would look quite different. I think those are the ways to think about the issue.

The Chairman: That is pretty tough on Ontario.

Senator Di Nino: Mr. Harris, let me continue that line of discussion. Your comments are based on your understanding that there will not be a harmonization of aspects of border control that could have a different result than what you are predicting. We are being told that 38 states see Canada as their largest trading partner. We are not only talking about Canadians having problems with, or losing, a major partner. It works the other way as well.

Do you think that we should be talking to the U.S. in harmonizing some of the irritants that we may find at the border particularly in relation to transportation by train and by trucks? If so, do you feel that that would result in some loss of our sovereignty?

Mr. Harris: In regard to Canada being the largest trading partner with 38 states, I do not know exactly where that statistics comes from but I suggest it probably measures Canada against other international countries. That particular perspective ignores the fact that when you look at a regional arrangement you should think about how much does the State of Washington trade with British Columbia versus the State of Oregon. The individual significance of Canadian provinces declines a great deal relative to the statistic you quoted. Obviously, we are an important trading partner with the United States but I do not think you want to oversell the case.

With respect to your other point, I agree. There is obviously a political consequence to this, which I will address in a moment. However, the objective is to secure future economic growth for Canada. For the past 15 years, we have been pursuing a seamless border so that we can have an integrated manufacturing and service sector, particularly with the northern states but also with respect to some of the faster-growing southern states. It is very

serait considérable sur le niveau de vie des Canadiens. À long terme, l'incapacité de vendre ou d'exporter — les exportations vers les États-Unis ont été la source principale de la croissance économique du Canada — et l'obligation de trouver d'autres partenaires commerciaux ou de commercer avec les États-Unis avec des frais beaucoup plus élevés entraîneront une importante baisse du niveau de vie des Canadiens.

De quel ordre de grandeur? Je l'ignore. Peut-être devrions-nous nous intéresser à la situation de l'Australie ou de la Nouvelle-Zélande. Ces pays sont très éloignés de leurs partenaires commerciaux. Ils doivent absorber des coûts relativement élevés pour se livrer au commerce international. Leurs niveaux de vie sont de 25 à 30 p. 100 inférieurs à celui du Canada. Ce n'est pas un mauvais point de comparaison pour prévoir ce qui arriverait au Canada s'il perdait l'accès au marché américain. Nous deviendrions comme la Nouvelle-Zélande: isolés par une frontière coûteuse dans la partie nord du continent. Nous vendrions toujours de l'énergie et du bois, mais nous n'aurions probablement pas d'industrie automobile. Le Canada serait fort différent. Ce sont là des pistes de réflexion.

Le président: Plutôt pénible pour l'Ontario.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Harris, permettez-moi de poursuivre dans le même ordre d'idées. Vos réflexions supposent qu'il n'y aura pas d'harmonisation des contrôles à la frontière, ce qui aurait des résultats différents de ceux que vous prévoyez. On nous dit que 38 États considèrent le Canada comme leur plus important partenaire commercial. Le problème ne se limite pas ici aux Canadiens qui éprouveraient des difficultés avec un important partenaire ou le perdraient. Cela marche dans l'autre sens également.

Selon vous, devrions-nous discuter avec les États-Unis de la possibilité d'une harmonisation qui atténuerait les irritants à la frontière, notamment en ce qui concerne le transport par train et par camion? Dans l'affirmative, estimez-vous que cela nous ferait perdre une partie de notre souveraineté?

M. Harris: Vous dites que le Canada est le plus important partenaire commercial de 38 États. Je ne sais pas au juste d'où vous tenez ces statistiques, mais il est probable qu'on évalue le Canada en le comparant à d'autres pays étrangers. En optant pour ce point de vue, on ne tient pas compte du fait que, lorsqu'on envisage une situation régionale, il faut penser par exemple à l'importance du commerce entre l'État de Washington et la Colombie-Britannique, par opposition au commerce avec l'Oregon. L'importance particulière des provinces canadiennes diminue beaucoup par rapport à la donnée que vous avez citée. Bien entendu, nous sommes un partenaire commercial important pour les États-Unis, mais je ne pense pas qu'il faille trop insister sur le fait.

Quant à l'autre point que vous avez fait ressortir, je suis d'accord. Il y a évidemment des conséquences politiques, et j'en parlerai dans un instant. Toutefois, l'objectif visé est de garantir la croissance économique future du Canada. Depuis quinze ans, nous cherchons à avoir une frontière fluide pour que nous puissions avoir un secteur de la fabrication et des services qui soit intégré, particulièrement avec les États du Nord, mais aussi avec

difficult to believe that in the immediate term there is much else. Look what happens in Europe. If you look at the small prosperous countries in Northern Europe, you see that they all have the same characteristics: they have virtually open borders; they have very high manufacturing-to-GDP ratios; and, of course, they export intensively to the main European countries. Examples are Belgium, Denmark, Ireland and Holland.

These countries have high productivity and high standards of living. They have done exceptionally well. They are testimony to the fact that you can be a small country within a large economic area and prosper. However, they prosper by a particular economic model. The problem with what is happening at the U.S. border is that that economic model essentially will be cut off as a model of development for Canadian production. We will be back to a model of national development of an indigenous manufacturing sector separated either by oceans from the rest of the world or by a hostile border to the U.S. I think it is absolutely critical.

Does it involve a sacrifice in sovereignty? It must. That is a political question and everybody has to make his or her own political judgment. Obviously if we go into negotiations with the Americans on this, we have to realistically believe they will want something in exchange.

Senator Di Nino: Witnesses have told us that Canada and the U.S. are trying to solve this problem by doing inspections, by placing Canadian personnel or Canadian inspectors in the U.S. and U.S. inspectors outside of the border to effectively reduce some of the problems at the crossings. I believe that will continue.

Do you see that this would be one way to eliminate potential problems and to allow easier and quicker access?

Mr. Harris: I am not an expert on terrorism security matters with respect to inspection of trucks and ships. I expect that I know no more than you do. We are now talking about procedures and technology in which most of us have little experience. In Europe, if a truck leaving Rotterdam for Munich, it just drives down the road, it never stops. Europeans have achieved a level of integration of their distribution system that is far beyond anything Canada and the U.S. had even gotten to.

Is it possible? I suppose you will have to ask other experts. I imagine that we might achieve a level of security that would allow just-in-time inventory systems to function seamlessly across the border, I do not know. If that can happen, that is great and the Americans would be happy with that.

Senator Austin: Mr. Harris, your paper indicates that you made the suggestion of a customs union three years ago. Are you still proposing that move?

certain des États du Sud qui connaissent une croissance rapide. Il est très difficile de croire que, dans l'immédiat, il y aura bien autre chose. Voyez ce qui se passe en Europe. Si vous considérez les petits pays prospères du nord de l'Europe, vous constaterez qu'ils ont tous les mêmes caractéristiques: leurs frontières sont à peu près totalement ouvertes, le rapport entre le secteur manufacturier et le PIB est très élevé, et ils exportent énormément vers les principaux pays d'Europe. Songeons par exemple à la Belgique, au Danemark, à l'Irlande et aux Pays-Bas.

Ces pays ont une grande productivité et un niveau de vie élevé. Ils ont obtenu des résultats exceptionnels. Ils témoignent du fait qu'on peut être un petit pays à l'intérieur d'une grande zone économique et prospérer. Toutefois, cette prospérité s'inscrit dans un modèle économique particulier. Le problème, avec ce qui se passe à la frontière américaine, c'est que ce modèle économique disparaîtra à peu près totalement comme modèle de développement pour la production canadienne. Nous reviendrons au modèle de développement national d'un secteur canadien de la fabrication séparé du reste du monde, par des océans, et des États-Unis, par une frontière hostile. Je crois que ce point est absolument crucial.

Faudra-t-il pour autant sacrifier notre souveraineté? Il le faudra. Il s'agit là d'une question politique et tout le monde doit faire un jugement politique. De toute évidence, si nous entamons des négociations avec les Américains là-dessus, il faut être réaliste: ils voudront quelque chose en échange.

Le sénateur Di Nino: Des témoins nous ont dit que le Canada et les États-Unis essaient de régler ce problème au moyen d'inspections, en plaçant du personnel canadien ou des inspecteurs canadiens aux États-Unis et des inspecteurs américains à l'extérieur de la frontière américaine pour atténuer les problèmes du passage frontalier. Je crois que ces efforts se poursuivront.

Estimez-vous que c'est là un moyen d'éliminer les problèmes possibles et de faciliter et accélérer l'accès?

M. Harris: Je ne suis pas un expert de la sécurité contre le terrorisme en ce qui concerne l'inspection des camions et des navires. Je n'en connais probablement pas plus long que vous. Nous discutons maintenant de procédures et de techniques dont la plupart d'entre nous ont fort peu d'expérience. En Europe, si un camion quitte Rotterdam pour Munich, il prend la route et ne s'arrête jamais. Les Européens sont parvenus à un niveau d'intégration de leur système de distribution qui dépasse de loin tout ce que le Canada et les États-Unis ont réalisé.

Est-ce possible? Je présume qu'il faudrait demander à d'autres experts. J'imagine que nous pouvons parvenir un niveau de sécurité qui permettrait le fonctionnement fluide des systèmes de livraison juste à temps de part et d'autre de la frontière, mais je l'ignore. Si c'est possible, tant mieux, les Américains seraient satisfaits.

Le sénateur Austin: Monsieur Harris, d'après votre mémoire, vous avez proposé une union douanière il y a trois ans. Faites-vous toujours cette proposition?

Mr. Harris: No, it goes beyond a customs union. When economists use the term "customs union," they usually use it to define a free trade area with the added stipulation that the members of the free trade area have a common external barrier against third countries. That is part and parcel of more common-market-like arrangements. However, I would also go beyond that to include harmonization of the number of regulatory procedures and common competition policy. The whole softwood dispute has to do with the fact that in the FTA agreement we never got an agreement on subsidies. This would be part of a common market.

In my world, the common market would mean that we would not have the softwood lumber dispute, at least in a legal sense.

Senator Austin: You have outlined a potential dilemma for us today: a further decline in Canadian competitiveness, and a further decline in our access to the U.S. market and thus in our own standard of living. You suggest that the way out of this would be to initiate political discussions to achieve virtual economic integration with the United States. Harmonization is defined as agreeing with U.S. policy. What would you say is our leverage in obtaining Canadian interests in terms of regulation and access that would make the U.S. pay attention to our requests?

Mr. Harris: That is an excellent question. I think the answer is that it may be a very tough slog with this particular administration. It may be sort of a work-in-progress. My general perspective is that someone will have to sell a vision to take NAFTA to the next step. Getting Mexico on side will be very important. For obvious reasons, Mexico has certain kinds of leverage that we do not.

However, if one were to get the administration or subsets of the U.S. apparatus — legislative or otherwise — interested in the pursuit of free-trade-type initiatives, the idea of pushing the thing to common market might attract attention. There is no guarantee of success.

Senator Austin: Do you think we are a bit cornered? I am not accepting your thesis but discussing your thesis. We find the European Union disinterested in a further trade arrangement with Canada — free trade or some version of it. We find Japan not terribly interested. Our competitiveness in the Asian market for exports is not high, particularly in China where we have seen relatively little growth in our export access. You could draw the line and say we are not successful in the world economy. We are successful in the U.S. market and our standard of living depends on continuing that success.

Yet, using the softwood lumber case as an example, we are facing a horrendous application of U.S. domestic politics to the interests that we have in that market. You talk about a common

M. Harris: Non, ma proposition va plus loin que l'union douanière. Lorsque les économistes parlent d'union douanière, ils se servent généralement de cette expression pour désigner une zone de libre-échange, avec cette précaution supplémentaire que les membres de la zone de libre-échange ont une barrière extérieure commune contre les pays tiers. Cela fait partie d'un modèle qui s'apparente davantage au marché commun. Toutefois, j'irai encore plus loin pour ajouter l'harmonisation d'un certain nombre de procédures réglementaires et une politique commune sur la concurrence. Tout le différend sur le bois d'oeuvre tient au fait que l'accord sur le libre-échange n'a jamais comporté d'entente sur les subventions. Cela ferait partie d'un marché commun.

Dans mon monde, le marché commun voudrait dire que nous n'aurions pas de différend sur le bois d'oeuvre, au moins au sens juridique.

Le sénateur Austin: Vous avez décrit un problème que nous pourrions avoir aujourd'hui: une nouvelle diminution de la compétitivité canadienne, une dégradation de notre accès au marché américain et, par conséquent, une diminution de notre niveau de vie. Vous estimez que la solution consisterait à entamer des discussions politiques pour parvenir à une quasi-intégration économique avec les États-Unis. L'harmonisation se définit comme notre acceptation de la politique américaine. Selon vous, quels moyens aurions-nous de faire respecter les intérêts canadiens sur le plan de la réglementation et de l'accès, pour que les États-Unis accordent une certaine attention à nos demandes?

M. Harris: Excellente question. Il serait très difficile d'y arriver avec l'administration actuelle. Il pourrait s'agir d'un travail constamment perfectible. Mon point de vue général, c'est que quelqu'un devra faire accepter qu'on fasse progresser l'ALENA un peu plus. Il sera très important d'obtenir l'appui du Mexique. Pour des raisons évidentes le Mexique a des atouts que nous n'avons pas.

Toutefois, si on arrive à intéresser l'administration où certains éléments de l'appareil américain — le législatif, par exemple — à des initiatives de libéralisation des échanges, l'idée de réclamer quelque chose comme un marché commun pourrait attirer une certaine attention. Le succès n'est pas garanti.

Le sénateur Austin: Croyez-vous que nous sommes un peu coincés? Je n'accepte pas votre thèse, j'en discute. Nous constatons que l'Union européenne s'intéresse peu à d'autres arrangements commerciaux avec le Canada, qu'il s'agisse de libre-échange ou d'une version quelconque du libre-échange. Le Japon n'est pas très intéressé non plus. La compétitivité de nos exportations sur le marché asiatique n'est pas très élevée, surtout en Chine, où l'accès pour nos exportations a relativement peu progressé. Nous pourrions en rester là, constater que nous ne réussissons pas dans l'économie mondiale, mais que nous réussissons sur le marché américain et que notre niveau de vie dépend de la poursuite de ce succès.

Pourtant, si on prend l'exemple du bois d'oeuvre, nos intérêts sur le marché américain sont contrecarrés par l'application horrible de certaines politiques intérieures. Vous parlez d'un

interest and all those wonderful special relationship ideas that we had a while back. They are gone from this political system in the United States. It is essentially an issues-based, politically based administration, as you yourself referred.

How do we work our way out of it? As an economist, you have defined the problem; as a citizen can you define the solution?

Mr. Harris: As a citizen, I feel that Canadian economic interests have not been vigorously defended by the conduct of foreign policy by the current government. That may be a rational calculation on the part of the current government — I do not want to accuse them of being stupid. However, they probably made that calculation and they will pay the consequences.

Senator Austin: Could you give us an example?

Mr. Harris: I was involved in a few discussions initially when the border perimeter concept came up. If Canada had vigorously supported that initiative, whereby the North American security problem would be dealt with as a North American perimeter issue rather than as a land-border issue, possibly we would be at a different point than where we are now. The truck problem may not have been a Canadian problem. Yet, that particular window of opportunity appears to have gone by.

We may get back to the same point eventually, I do not know. Perhaps the whole thing will just go away, but that was an initiative that had its costs.

Senator Austin: How important do you think we are as a consumer market to the U.S. export market? One side is that we want to export into the U.S., do they have to buy, but we are, as I understand it, 25 per cent of their export economy. The weakening of our economy would reduce our buying power for U.S. goods and services. Is that important in the U.S. context?

Mr. Harris: Yes. We are a big industrial country. As things go, we are an important market for U.S. goods and services. Look at the automobile industry. We tend to focus on Canadian exports of automobiles, but most of the models that are driven on Canadian roads are produced in U.S. plants. That is an example of where the Canadian market is quite important.

Unfortunately, of course, if things were to turn out badly they could reorganize their market and supply that demand domestically. However, given the current level of integration, Canada constitutes an important market for many, many American firms.

The Chairman: In respect of the perimeter for the Americans, I know the Mexican scene pretty well. It is like a sponge; you can walk across 800 miles of border. They have a huge illegal movement back and forth all of the time. I do not know why our

intérêt commun et de toutes ces idées de relation spéciale que nous avions il y a un certain temps. Tout cela est disparu du système politique américain. Comme vous l'avez dit vous-même, l'administration actuelle est essentiellement axée sur des dossiers particuliers et sur la politique.

Comment trouver une solution? À titre d'économiste, vous avez défini le problème. Comme citoyen, pouvez-vous définir la solution?

M. Harris: À titre de citoyen, j'estime que les intérêts économiques du Canada n'ont pas été défendus très vigoureusement par la politique étrangère du gouvernement actuel. Il se peut que le gouvernement en place fasse des calculs rationnels. Je ne veux pas l'accuser de stupidité. Il reste qu'il a probablement fait ce calcul et qu'il subira les conséquences.

Le sénateur Austin: Pourriez-vous nous donner un exemple?

M. Harris: J'ai pris part à quelques-unes de discussions au début, lorsque la notion de périmètre de sécurité a surgi. Si le Canada avait appuyé vigoureusement cette initiative, selon laquelle le problème de sécurité de l'Amérique du Nord serait abordé sous l'angle d'un périmètre nord-américain plutôt que comme un problème de frontières, nous ne serions peut-être pas dans la situation actuelle. Le problème des camions ne se serait peut-être pas posé pour le Canada. Mais il semble que nous ayons laissé passer cette chance.

Nous en reviendrons peut-être au même point, à un moment donné. Je l'ignore. Peut-être toute la question se résorbera-t-elle, mais c'est une initiative qui a eu ses coûts.

Le sénateur Austin: Quelle est l'importance du Canada, selon vous, comme marché de consommation pour les exportations américaines? Bien sûr, nous voulons exporter vers les États-Unis, mais il faut que les consommateurs achètent. De notre côté, je crois comprendre que le Canada absorbe 25 p. 100 des exportations américaines. L'affaiblissement de notre économie réduirait notre capacité d'acheter des produits et services américains. Cela est-il important dans le contexte américain?

M. Harris: Oui. Nous sommes un grand pays industriel. Dans l'état actuel des choses, nous sommes un marché important pour les biens et services américains. Voyez l'industrie de l'automobile. Nous avons tendance à mettre l'accent sur les exportations canadiennes d'automobiles, mais la plupart des modèles qui circulent sur les routes canadiennes sont produits dans les usines américaines. C'est un exemple qui illustre l'importance du marché canadien.

Malheureusement, si les choses tournaient mal, les Américains pourraient réorganiser leur marché et susciter cette demande à l'intérieur des États-Unis. Toutefois, étant donné le niveau actuel d'intégration, le Canada constitue un marché important pour de très nombreuses entreprises américaines.

Le président: En ce qui concerne le périmètre qui préoccupe les Américains, je connais assez bien la situation mexicaine. La frontière est une passoire. Elle fait 800 milles. Il y a constamment une énorme circulation illégale dans les deux sens entre les deux

perimeter is so different. I would have thought if I was going to go into the U.S. I would use the southern perimeter where it appears that there is no defence at all.

Mr. Harris: There are two aspects to the Mexican border. One is dealing with the transfer of goods through the truck system that connects with the Interstate. The other is dealing with illegal Mexican migrants, which is the sponge problem. My understanding is the treatment of trucks under the NAFTA provisions at the border is similar with respect to the two countries.

The Chairman: On the Mexican border, they simply do not allow Mexican trucks into the U.S. They just lost a case about it.

Senator Carney: I would like to address the points made by Kim Pollock of the IWA. This is a union that has played a very important role in the past in substantive contributions to softwood agreements between Canada and the U.S. and so I very appreciate you taking the time to be here today.

We have been told that the provinces cannot agree on an approach to softwood lumber and the industry cannot agree on an approach to softwood lumber, yet somehow the labour movement has come together with four unions and the major labour central bodies in a joint proposal. This is amazing because nobody else has got this to be of consensus.

Could you first identify who these agencies, apart from yours, are and then tell us how you did it. Then we will speak to your suggestion.

Mr. Pollock: The participating unions are ourselves, the Communications, Energy and Paperworkers Union of Canada and the Canadian Labour Congress here, and PACE, which is the Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International union, and the International Association of Machinists and Aerospace Workers, as well as the AFL-CIO.

How did we do it? I suppose it is the old story about how hanging focuses the mind admirably. As you are probably well aware, the dispute is having different, yet considerable impacts on both sides of the border. About 140 plants have closed in the United States, as recently as November. The Americans are being impacted as a result of Canada's response to the duty. The most efficient producers ramp up their production and substantially reduce their unit costs and simply use the cushion that they have in the difference between the exchange rate and the tariff to just create the "wall of wood" that has worried the Americans. The American producers, particularly in the U.S. pine region, simply are not efficient enough and cannot get their costs down as well as we can. They are actually being impacted at least as serious as we are so that mutual pain and anguish turned into a degree of mutuality between us all.

pays. J'ignore pourquoi notre périmètre est si différent. Si je voulais entrer aux États-Unis, je serais porté à passer par le sud, où il ne semble y avoir aucune défense.

M. Harris: À la frontière mexicaine, il faut tenir compte de deux aspects. Il y a tout d'abord le transport de marchandises par le réseau de camionnage relié au réseau inter-États. Le deuxième, c'est l'immigration illégale de Mexicains. C'est le problème de passoire. Je crois comprendre que l'inspection des camions à la frontière aux termes des dispositions de l'ALENA est semblable pour les deux pays.

Le président: À la frontière mexicaine, on n'autorise tout simplement pas l'entrée des camions mexicains aux États-Unis. Ils viennent de perdre leur cause à ce sujet.

Le sénateur Carney: Je voudrais revenir à ce qu'a dit Kim Pollock, de l'IWA. Ce syndicat a joué un rôle très important par le passé en contribuant beaucoup aux accords sur le bois d'oeuvre entre le Canada et les États-Unis. Je vous suis donc reconnaissante d'avoir pris le temps de comparaître aujourd'hui.

On nous a dit que les provinces ne pouvaient s'entendre sur une approche de la question du bois d'oeuvre et que l'industrie ne pouvait y arriver non plus. Pourtant, le mouvement syndical a pu réunir quatre syndicats et les grands organismes centraux du syndicalisme pour formuler une proposition commune. Cela est étonnant, car personne d'autre n'est parvenu à un consensus.

Tout d'abord, pourriez-vous préciser quels sont ces organismes, en dehors du vôtre, et ensuite nous expliquer comment vous êtes parvenus à ce résultat. Nous parlerons ensuite de votre proposition.

M. Pollock: Les syndicats participants sont le nôtre, le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier, le Congrès du travail du Canada, ici présent, le PACE, c'est-à-dire le Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union, et l'Association internationale des machinistes et des travailleurs de l'aérospatiale ainsi que l'AFL-CIO.

Comment y sommes-nous parvenus? Je présume que c'est toujours la même histoire: la nécessité est la mère de l'invention. Comme vous le savez probablement, le différend a des conséquences diverses, mais considérables, des deux côtés de la frontière. Environ 140 usines ont fermé leurs portes aux États-Unis en novembre. Les Américains subissent des conséquences à cause de la réaction du Canada à l'imposition de droits. Les producteurs les plus efficaces améliorent leur production et réduisent considérablement leurs coûts unitaires et ils utilisent simplement la marge que leur laisse l'écart entre le taux de change et les droits tarifaires pour créer le «mur de bois» qui inquiète les Américains. Les producteurs américains, surtout dans la région qui produit du pin, ne sont tout simplement pas assez efficaces et ne peuvent abaisser leurs coûts aussi bien que nous le pouvons. Ils subissent des conséquences au moins aussi graves que nous. Les problèmes et l'inquiétude sont donc partagés jusqu'à un certain point entre nous tous.

Senator Carney: For clarification, the unions that are signatory to this agreement would not necessarily be found among the southern pine producers, would they? Most of the unions to which you have referred would be in other more industrialized parts of the U.S. Am I wrong?

Mr. Pollock: I would hardly want to say that you are wrong, Senator Carney, but there are a lot of IAM workers and some PACE members down in the south. They are being hit quite hard.

Senator Carney: The point I want to establish is there is broad-based union support for your proposal.

Mr. Pollock: Yes.

Senator Carney: Your proposal is two parts: One is support for a sliding scale administered lumber talks, and the other one is the very sensible suggestion about diversifying North America production of forest products and winning new markets for it. Are you worried about offshore competition, offshore to North America?

Mr. Pollock: Absolutely. Since the tariff was imposed, I have seen figures indicating that third-country imports by the United States have gone up from .4 of 1 per cent to 4.4 per cent. So, in other words, they have rapidly taken advantage of the situation with respect to prices and markets in the U.S. and gone right after that market.

Senator Carney: As you point out in your brief, those foreign supplies entered duty-free.

Mr. Pollock: Yes. There is no tariff on them.

Senator Carney: I would like to turn to the issue of British Columbia log exports because the IWA has been consistent in their opposition to log exports. You pointed out that log exports have tripled in the period from 1997 to 1998. It has gone from an average of 300,000 cubic to nearly a million cubic metres. For the year 2000, estimates range up to 2.4 million, thus it has increased by 100 per cent again. You started from a low base, it tripled and then doubled again. You point out that a lot of this is from private lands. Have you any information more recent than the year 2000?

Mr. Pollock: I do not have it here with me but I would be pleased to get it to you as soon as I can.

Senator Carney: Thank you. It is my understanding that that massive increase in log exports, which is central to the proposed settlement, has increased substantially yet again.

Mr. Pollock: I know that it has increased, I just do not know the specific number.

Senator Carney: In British Columbia I hear the argument for log exports is that at least it is a job. Your own members say they do not really agree with log exports but it is the only job in town.

Le sénateur Carney: Une précision. Les syndicats qui ont signé cet accord ne se trouvent pas nécessairement du côté des producteurs de pin, dans le Sud. Ai-je raison? La plupart des syndicats que vous avez énumérés se trouvent dans d'autres régions plus industrialisées des États-Unis. Est-ce exact?

M. Pollock: Je ne voudrais pas vous donner tort, sénateur Carney, mais il y a beaucoup de travailleurs de l'IAM et quelques-uns du PACE qui se trouvent dans le Sud. Ils sont durement touchés.

Le sénateur Carney: Ce dont je voulais m'assurer, c'est que votre proposition jouit d'un large appui syndical.

M. Pollock: Effectivement.

Le sénateur Carney: Votre proposition contient deux parties. Tout d'abord, vous préconisez des droits selon une échelle mobile pendant les pourparlers sur le bois d'oeuvre. Ensuite, vous faites la proposition éminemment sensée de la diversification de la production nord-américaine de produits forestiers et de la recherche de nouveaux marchés. Vous inquiétez-vous de la concurrence étrangère, c'est-à-dire de la concurrence des pays étrangers en Amérique du Nord?

M. Pollock: Absolument. Depuis l'imposition des droits, j'ai vu des statistiques révélant que les importations de pays tiers vers les États-Unis étaient passées de 0,4 p. 100 à 4,4 p. 100. Autrement dit, les concurrents ont rapidement profité de la situation des prix et des marchés aux États-Unis et ont pénétré ce marché.

Le sénateur Carney: Comme vous le signalez dans votre mémoire, ces produits étrangers entrent en franchise.

M. Pollock: C'est juste. Ils ne sont frappés d'aucun droit tarifaire.

Le sénateur Carney: Je voudrais aborder la question des exportations de grumes de la Colombie-Britannique, car l'IWA s'est toujours opposée à ces exportations. Vous avez signalé que les exportations de grumes avaient triplé entre 1997 et 1998. Elles sont passées d'une moyenne de 300 000 mètres cubes à près d'un million de mètres cubes. En 2000, elles sont estimées à 2,4 millions, si bien que il y a eu une nouvelle augmentation de 100 p. 100. Nous sommes partis d'un volume faible, qui a triplé, puis doublé. Vous dites qu'une grande partie de ce bois provient de terres privées. Avez-vous des données plus récentes que celles de 2000?

M. Pollock: Je ne les ai pas sous la main, mais je me ferai un plaisir de vous les faire parvenir le plus tôt possible.

Le sénateur Carney: Merci. Je crois savoir que cette augmentation considérable des exportations de grumes, qui est au centre du règlement proposé, a de nouveau augmenté substantiellement.

M. Pollock: Je sais qu'il y a eu augmentation, mais je n'ai pas de chiffres précis.

Le sénateur Carney: En Colombie-Britannique, un argument en faveur des exportations de grumes, c'est que, au moins, cela donne des emplois. Vos propres membres disent qu'ils ne sont pas

What is your answer to that? What do your American counterparts think about the log export issues because that is a log supply to their mills and it keeps their jobs going?

Mr. Pollock: People will do all kinds of things if someone holds a gun to their head. If some says, "you will not work, your family will not eat and your kids will not get post-secondary education if you do not harvest this timber that we will export to the States," that is pretty tough. Given their druthers, few of our members who would not say, "do not export those logs, you are sending jobs to the United States." That is certainly the case. The statistics on the amount of value that could be added to a unit of timber by secondary and tertiary processing indicate how many more exports and jobs can be generated than if we ship the raw log.

Senator Carney: What do your American union colleagues say to that argument? Those logs are fuelling jobs in their mills. How do they react to the issue of log exports from Canada?

Mr. Pollock: I suspect that they are not all of one mind on it. Among our American brothers and sisters, there would probably be some differences in their views.

Senator Carney: The 2.4 million cubic feet that you estimate may be the export range for the year 2000 equates to how many sawmills? I have seen figures and I remember reading that it could be between six to 10?

Mr. Pollock: Yes, I was going to say probably that would be 10 good-sized mills.

Senator Carney: How many jobs? Let us say 224 jobs a mill?

Mr. Pollock: Well, 224 times 10.

Senator Carney: We are talking about a substantial job loss. Would we agree here if you used a multiplier of 1.7 that, with that level of log exports, we are talking about 5,000 jobs on the coast?

Mr. Pollock: I do not think that is beyond the realm of possibility.

Senator Carney: This may be a strange question for me to ask given my involvement in the Free Trade Agreement but some people would argue that a reversal of economic integration trends of the last decade might be a good thing. What is your response to them?

Mr. Harris: They would have to tell me what they had in mind. Broadly speaking, most of the studies of Canadian economic development in the last 20 years have been largely focused on trade integration, mostly with the United States but also globally. We do not know what reversal of trends will be, but it might be a good idea.

vraiment d'accord pour qu'on exporte les grumes, mais c'est le seul travail disponible. Que répondez-vous? Que pensent vos collègues américains des exportations de grumes, puisque leurs scieries sont alimentées et que leurs emplois sont maintenus?

M. Pollock: Lorsqu'on a le pistolet sur la tempe, on peut faire n'importe quoi. S'il quelqu'un dit: «Vous n'aurez pas de travail, votre famille n'aura pas de quoi manger et vos enfants ne pourront pas faire d'études supérieures si vous n'abattez pas ces arbres que nous allons exporter vers les États-Unis», la situation est difficile. Étant donné leur situation, rares sont nos membres qui ne s'opposeraient pas à l'exportation des grumes parce que cela revient à exporter des emplois aux États-Unis. Ils ont assurément raison. Les statistiques sur la valeur qu'on peut ajouter à une unité de bois par la transformation secondaire et tertiaire montrent combien nous pouvons exporter davantage et créer davantage d'emplois en transformant le bois plutôt qu'en expédiant des grumes brutes.

Le sénateur Carney: Que répondent vos collègues syndiqués des États-Unis? C'est grumes permettent de conserver des emplois dans leurs scieries. Comment réagissent-ils au problème de l'exportation de grumes du Canada?

M. Pollock: Je présume qu'ils n'ont pas tout le même avis. Chez nos collègues américains, il y a probablement des divergences d'opinion.

Le sénateur Carney: Les exportations que vous estimez à 2,4 millions de pieds cubes en 2000 correspondent à l'activité de combien de scieries? J'ai vu des chiffres, et je crois me souvenir que c'était entre six et dix.

M. Pollock: Oui, et j'allais dire que cela représente une dizaine de scieries de bonne taille.

Le sénateur Carney: Combien d'emplois? Mettons à 224 emplois par scierie.

M. Pollock: Multipliez 224 par 10.

Le sénateur Carney: Cela représente une importante perte d'emplois. Seriez-vous d'accord pour utiliser un facteur de multiplication de 1,7? Avec ce volume d'exportations de grumes, la perte serait d'environ 5000 emplois sur la côte?

M. Pollock: C'est du domaine des possibilités.

Le sénateur Carney: C'est peut-être une question étrange à poser, de ma part, étant donné le rôle que j'ai joué dans l'accord de libre-échange, mais certains diront qu'il serait peut-être bon d'inverser les tendances à l'intégration économique observées depuis dix ans. Que répondez-vous?

M. Harris: Il faudrait qu'on me dise ce qu'on a en tête. De façon générale, la plupart des études du développement économique du Canada au cours des 20 dernières années ont été généralement axées sur l'intégration commerciale, surtout avec les États-Unis, mais aussi avec le reste de la planète. Nous ne savons pas ce que serait cette inversion des tendances, mais ce serait peut-être une bonne idée.

Senator De Bané: Professor Harris, in your paper you stress the substantial increase of trade among the U.S., India and China. You stated:

Post-NAFTA the United States has reduced its external trade barriers against a number of non-NAFTA countries, most importantly China and India. As we move into the 21st Century the growth in world trade accounted for by China and India is expected to be literally unprecedented. The orders of magnitude are hard to put in context.

The growth of China's export this year is more than their total exports barely 10 years ago. The surplus this year, I think, exceeds \$80 billion with their trade with the U.S. You also stress that half of Canada's trade with the U.S. is exposed to serious risk from increases in border cost.

When I look at those two items — which may or may not be related — I see that Canada in the future might be in a very difficult situation. If United States trade with those low-cost countries increases substantially and Canada loses to a certain extent its geographic advantage, we will feel the pain a great deal. Is my analysis unfounded or do you see problems in the future?

Mr. Harris: No, I completely agree. That is my major point.

Mr. Pollock: Part of Canada's problem in maintaining its exports is that there is not only a problem in terms of external trade relations, there is also a problem in terms of investment. I was looking at investment statistics for the forest industry in British Columbia last week. It is absolutely striking that right through the 1990s and beyond, the rate of capital investments in British Columbia's forest industry has gone down. If we are concerned about international competitiveness and efficiency and unit costs, we have to be concerned about that too.

Senator Di Nino: Professor Harris, your well-presented and well-researched paper gives me some concern. I think we should take note of your conclusions.

You talk about how, through the lens of September 11, Canada will have to increase its trade with non-NAFTA partners. I think it is fair to say that Canada has been spectacularly unsuccessful in doing that over the past number of years 10 or 15 years. I do not see that that will change a lot unless a shift in the whole mindset takes place and that may be more difficult than we think. In your last paragraph, you say that 9/11 has effectively raised the border issue as the single most critical NAFTA and Canada-U.S. relations issue. As a potential solution to the problem, you suggest that we may not have embraced the perimeter security issue as positively as we should have. I agree with you on that.

Le sénateur De Bané: Monsieur Harris, dans votre mémoire, vous insistez sur l'importante augmentation des échanges commerciaux entre les États-Unis, l'Inde et la Chine. Vous écrivez:

Après l'ALENA, les États-Unis ont abaissé leurs barrières au commerce extérieur avec un certain nombre de pays non membres de l'ALENA, surtout la Chine et l'Inde. Au début du XXI^e siècle, la croissance du commerce mondial attribuable à la Chine et à l'Inde devrait être littéralement sans précédent. Il est difficile de mettre en contexte les ordres de grandeur.

La croissance des exportations chinoises cette année est supérieure au total des exportations de la Chine il y a à peine dix ans. Cette année, son excédent commercial avec les États-Unis dépasse les 80 milliards de dollars. Vous soulignez également que la moitié du commerce du Canada avec les États-Unis est exposée à des risques graves à cause de l'augmentation des coûts à la frontière.

Lorsque je considère ces deux éléments, qui peuvent être reliés ou non, je constate que le Canada risque d'avoir un avenir très difficile. Si le commerce des États-Unis avec ces pays dont les coûts sont faibles augmente substantiellement et si le Canada perd jusqu'à un certain point son avantage géographique, notre situation sera très pénible. Mon analyse est-elle sans fondement ou croyez-vous qu'il pourrait y avoir des problèmes à l'avenir?

M. Harris: Je suis tout à fait d'accord avec vous. C'est le point principal que je veux faire ressortir.

M. Pollock: Une partie du problème du Canada, pour maintenir ses exportations, c'est qu'il y a un problème non seulement de relations commerciales avec l'extérieur, mais aussi un problème d'investissement. La semaine dernière, j'étudiais les statistiques sur l'investissement dans le secteur forestier en Colombie-Britannique. Il est absolument frappant que, dans les années 90 et par la suite, le taux des investissements dans ce secteur de la Colombie-Britannique a diminué. Si nous sommes préoccupés de compétitivité internationale, d'efficacité et de coûts unitaires, nous devons-nous inquiéter de cet autre problème également.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Harris, votre mémoire fort bien présenté et très fouillé m'inquiète. Nous devrions prendre bonne note de vos conclusions.

Vous expliquez comment, à cause du 11 septembre, le Canada devra augmenter ses échanges avec des pays qui ne sont pas membres de l'ALENA. Il me semble juste de dire que le Canada a connu un échec retentissant sur ce plan au cours des dix ou quinze dernières années. Je ne vois pas que cela puisse beaucoup changer à moins d'une évolution de la mentalité, et cela risque d'être plus difficile que nous ne le pensons. Dans votre dernier paragraphe, vous dites que le 11 septembre a fait de la frontière le problème le plus crucial pour l'ALENA et les relations entre le Canada et les États-Unis. Comme solution au problème, vous dites que nous n'avons pas réagi de façon assez constructive à l'idée de périmètre de sécurité. Je suis d'accord avec vous.

Are there any other thoughts you can give us? Is there anything else that you think we should be doing? I do agree with you. I think this is a much bigger issue than we have truly recognized and the statistics that you quote are frightening to say the least. There must be some other approaches that we can and should take to try to minimize and/or reverse this.

Mr. Harris: I think you are outside the realm of economics here so frankly, my expertise has little to play. My general sense is that the state of the political relationship between the two countries has a very important feedback on its commercial relationships.

To put a positive light on the situation, perhaps the current situation will prove to be temporary, in which case we can all breathe a great sigh of relief and go on with what is more or less the status quo set of developments. I do not have really a good answer for you.

From pessimistic perspective, assuming that the level of U.S. protectionism will remain high and that there will be an abandonment of the multilateral agenda and an inward focus in which protectionist interests will find the political leadership more willing to accommodate them more than they have to date, Canada would be in a very difficult position. It is not an unprecedented position; New Zealand lost access to the European market in the early 1970s. I used to know these numbers.

The Chairman: When the U.K. joined the European Union, New Zealand lost its access to the U.K. market for butter.

Mr. Harris: They had a very asymmetric trading relationship. A lot of other things happened as well but they have essentially reoriented their trading relationship. Now Australia is their largest trading partner and they also export large amounts to Asia. It is not impossible. Another example is Finland. Finland had preferential access to the former Soviet Union and as a result of the end of the Cold War, they had to reorganize their entire trading system. They became spectacularly successful as a telecommunications export globally.

If we end up with a situation there will have to be some rethinking about some sort of fundamental economic strategies. Frankly, if we enter the pessimistic scenario, it will be a very painful process that probably will take the better part of a decade to work through.

Senator Di Nino: As a private citizen, do you think that the position Canada may take on Iraq could be one of those irritants?

Mr. Harris: Yes, I believe it is an irritant. I have not decided where I should sit on the Iraq issue, though.

Senator Austin: Mr. Pollock, one of the factors in your industry is the cost of labour and one of the most important issues for which the IWA is responsible is the wage and benefits package for your workers. I wonder whether the IWA has looked at concerns relating to harmonization with the wood industry and with the labour costs that are generic in the U.S. mills. These are

Y a-t-il d'autres idées que vous pouvez nous donner? Y a-t-il autre chose que nous devrions faire? Je suis d'accord avec vous, le problème est beaucoup plus important que nous ne l'avons vraiment réalisé, et les statistiques que vous citez sont effrayantes, pour dire le moins. Il doit y avoir d'autres approches que nous pouvons et devons emprunter pour atténuer le problème ou retourner la situation.

M. Harris: Ici, nous quittons le domaine de l'économie et, à vrai dire, mes compétences ne comptent plus beaucoup. Mon impression générale, c'est que l'état des relations politiques entre les deux pays a de très importantes retombées sur les relations commerciales.

Sur une note plus positive, peut-être la situation actuelle sera-t-elle temporaire, auquel cas nous pourrions pousser un grand soupir de soulagement et poursuivre notre route comme si de rien n'était. Je n'ai pas vraiment une bonne réponse à vous faire.

D'un point de vue plus pessimiste, à supposer que les États-Unis restent très protectionnistes, renoncent au multilatéralisme et se retournent sur eux-mêmes, les intérêts protectionnistes trouvant des dirigeants politiques plus empressés de les satisfaire qu'ils ne l'ont été jusqu'à maintenant, le Canada serait en très mauvaise posture. Ce n'est pas sans précédent. Au début des années 70, la Nouvelle-Zélande a perdu l'accès au marché européen. Je connaissais très bien ces chiffres.

Le président: Lorsque le Royaume-Uni est entré dans l'Union européenne, la Nouvelle-Zélande a perdu l'accès au marché britannique pour revendre son beurre.

M. Harris: La relation commerciale était très asymétrique. Une foule d'autres choses se sont passées, mais la Nouvelle-Zélande a essentiellement réorienté ses relations commerciales. Aujourd'hui, l'Australie est son plus important partenaire commercial et exporte également beaucoup vers l'Asie. Ce n'est pas impossible. Un autre exemple est celui de la Finlande. Elle avait un accès préférentiel à l'ancienne Union soviétique, mais, à cause de la fin de la Guerre froide, elle a dû réorganiser tout son système commercial. Elle a connu un succès retentissant dans les exportations mondiales de produits des télécommunications.

Si nous nous retrouvons dans ce genre de situation, il nous faudra repenser certaines de nos stratégies économiques fondamentales. À dire vrai, à supposer que le scénario pessimiste se réalise, ce sera un processus très pénible qui s'étalera sur une dizaine d'années.

Le sénateur Di Nino: À titre de simple citoyen, pensez-vous que la position que le Canada peut prendre au sujet de l'Irak pourrait être au nombre des irritants?

M. Harris: Effectivement, je crois que c'est un irritant. Toutefois, je ne me suis pas fait d'idée au sujet de l'Irak.

Le sénateur Austin: Monsieur Pollock, un des facteurs qui comptent dans votre industrie, c'est le coût de la main-d'oeuvre, et l'une des questions les plus importantes dont l'IWA est responsable est l'ensemble de la rémunération et des avantages des travailleurs. Je me demande si le syndicat s'est interrogé au sujet de l'harmonisation dans l'industrie du bois et des coûts de

costs that, to my understanding, are lower than Canadian costs of labour. I may not have the social benefits that are added in as a factor, but all added in somebody pays them but not necessarily the employer in their system. I am wondering whether a further integration of the industry is a threat to your current collective agreement — its structure and its wage package and its benefits. How do you see that?

Mr. Pollock: I think once you calculate in the difference in the dollar and the whole wage benefit package, you will find there is not a lot of difference between the rate of remuneration for, for instance, IAM sawmill workers and IWA sawmill workers. You have to put that in a certain degree of perspective in that when you look at the overall sawmilling industry, wages are about 17 per cent of the total costs. They are important, but they are not exclusively important. There are all sorts of other costs. For instance, the cost of timber is the main problem they face in the south. This is because they buy their timber mainly from small holding private owners who have the double possibility of either selling it piecemeal to a sawmiller or liquidating it and building a subdivision or a shopping mall. In parts of the south proximate to large urban areas, that is happening at a rapid rate. I think you will find that that is the case in British Columbia as well; that the main cost driver is the cost of wood.

We are cognizant of the role of costs in our ability to be competitive. That is why Dave Haggard last fall initiated a process with the industry on the coast, where our industry currently has the biggest problem with costs. Mr. Haggard initiated discussion with the industry to see if there is something we can do to bring some relief. We know that if the industry shuts down our members go home. We do not want to see that happen.

Senator Austin: I appreciate that. I wanted to put a comment of that kind on our record so we can consider it as part of our overall consideration of the softwood lumber issue.

Mr. Harris, we have talked about a number of factors that may influence U.S. political and economic behaviour. I wonder if I could add a question that would evoke your comment on one additional factor — namely, the deficit policy which the U.S. budgeting and this Bush administration seem to be following. Mr. Daniels, head of the budget office, has tabled a budget with a very large deficit: \$304 billion for the coming fiscal year; \$307 billion for next year; and right down through to the end of the decade. What do you think a major series of deficits in the U.S. will do to the currency relationship — the U.S. dollar to other currencies, but particularly to ours, and to our competitive position in our trade relationship with the United States?

Mr. Harris: The macroeconomic impact of deficits on exchange rates is completely ambiguous in the formal econometric literature on the subject. Nevertheless, one has to

main-d'oeuvre génériques des scieries américaines. Je crois savoir que ces coûts sont inférieurs à ceux de la main-d'oeuvre canadienne. On n'a peut-être pas tenu compte des avantages sociaux, mais quelqu'un paie l'ensemble de ces coûts, et ce n'est pas nécessairement l'employeur. Je me demande si une intégration plus poussée de l'industrie constitue une menace pour votre convention collective actuelle, sa structure, ainsi que la rémunération et des avantages. Quel est votre avis?

M. Pollock: Je crois que, une fois qu'on a tenu compte de la différence dans la valeur du dollar et calculé l'ensemble de la rémunération, on constate qu'il n'y a pas une différence énorme entre le taux de rémunération des travailleurs d'une scierie d'IAM et des travailleurs d'une scierie d'IWA. Il faut replacer la question dans un certain contexte. Lorsque l'on considère l'ensemble de l'industrie du sciage, les salaires représentent environ 17 p. 100 du total des coûts. Ils sont importants, mais ce n'est pas la seule chose. Il y a une foule d'autres coûts. Par exemple, celui du bois est le principal problème qui se pose dans le Sud. Étant donné qu'on achète le bois surtout à des petits propriétaires privés qui ont la double possibilité de vendre les arbres à la pièce à une scierie ou de liquider le bois et d'aménager un lotissement ou de construire un centre commercial. Dans certaines régions du Sud, près des grandes zones urbaines, c'est ce qui se passe, et rapidement. Vous constaterez que c'est le cas en Colombie-Britannique également. Le principal facteur est le prix du bois.

Nous sommes conscients du rôle des coûts dans notre compétitivité. C'est pourquoi, l'automne dernier, Dave Haggard a amorcé une démarche avec l'industrie de la côte, où les entreprises ont actuellement le plus gros problème de coûts. M. Haggard a entrepris des discussions avec l'industrie pour voir s'il y avait moyen de faire d'atténuer le problème. Nous savons que, si l'industrie ferme ses portes, nos membres seront au chômage. Nous ne le souhaitons pas.

Le sénateur Austin: Je peux comprendre. Je voulais faire cette réflexion pour que nous puissions tenir compte de ce facteur dans notre étude globale du problème du bois d'oeuvre.

Monsieur Harris, nous avons discuté d'un certain nombre de facteurs qui peuvent influencer le comportement politique et économique des États-Unis. Peut-être pourrais-je ajouter une question à propos d'un autre facteur que vous voudrez commenter. Il s'agit de la politique de déficits budgétaires que le service américain du budget et l'administration Bush semble vouloir suivre. M. Daniels, chef du bureau du budget, a déposé un budget qui affiche un très important déficit: 304 milliards de dollars pour le prochain exercice, 307 milliards pour l'exercice suivant et ainsi de suite jusqu'à la fin de la décennie. Selon vous, quelles seront les conséquences d'une importante série de déficits aux États-Unis sur le comportement des devises, c'est-à-dire le comportement du dollar américain par rapport aux autres devises, et plus particulièrement la nôtre, et sur notre position concurrentielle dans nos relations commerciales avec les États-Unis?

M. Harris: Au sujet de l'impact macro-économique des déficits sur les taux de change, les ouvrages d'économétrie sont tout à fait ambigus. Néanmoins, il faut considérer les déficits budgétaires des

look at the fiscal deficits in the United States in the context of an economy that has been chronically saving short for a very long time. I am in the camp that argues that there will have to be a significant adjustment mechanism put in place. Part of that adjustment mechanism will inevitably be either U.S. inflation, or a combination of that and a depreciation of their currency against the euro, the yen, but the big question is what happens to the Asian currencies.

The situation in respect of China is particularly complicated because they have a current policy of fixing against the U.S. dollar. Therefore, it really means the adjustment mechanism has to come about through changes in Chinese prices. However, I would predict that even if they have a fixed exchange rate regime, there will be an effective real exchange rate appreciation of the Chinese currency against the dollar through rising prices.

What will happen to Canada? I think it is impossible to predict. Canada is a very small country among these big currency blocs and you think about how global investors will view the Canadian dollar. Even if we are viewed as a relatively stable political and fiscal regime against a large neighbour that is engaging in some highly speculative or imprudent fiscal policy, there is no guarantee that these global investors will start to allocate a significant portion of their assets towards Canadian paper assets. My worry is that we will get the opposite — there will be the flypaper effect. Canada is viewed by many portfolio managers as effectively in a North American currency bloc, despite the fact that we float, and that a distaste for American assets will constitute into a distaste for relatively high-grade Canadian paper assets. That is my concern.

Senator Setlakwe: You have painted a rather pessimistic picture of our economic future with the Americans. What are your views in regard to our economic future with regard to the Europeans? This spring, there will be a meeting in Greece about trade enhancement between Canada and the European community. There will be another one in December. The focus will be on regulations, investment, movement of people and professionals. It will not include trade. Are you optimistic with regard to that and with the chances of our increasing our trade with the European Union, considering that at one point we were at 28 per cent and are now down to 5 per cent?

Mr. Harris: It is very difficult to know. Many of the things they are talking about doing — securing better movement of professionals, reducing some of the irritants to investment, improving access on services — are worthwhile things to do. However, we have to be realistic about what can be accomplished.

First, formal trade barriers between Canada and Europe are not very high. If we talk about eliminating barriers to trade, we are not talking about eliminating a great deal. Second, the kind of trade I described earlier — which is trade based on time-sensitive delivery in intermediate goods and manufacturing — will not

États-Unis dans le contexte d'une économie qui, depuis longtemps, a peu d'épargne. Je suis de ceux qui soutiennent qu'il faudra mettre en place d'importants mécanismes d'adaptation. Une partie du mécanisme sera inévitablement de l'inflation aux États-Unis ou bien une combinaison d'inflation et de dévaluation de la devise par rapport à l'euro, au yen, mais la grande question est de savoir ce qu'il adviendra des devises asiatiques.

La situation de la Chine est particulièrement compliquée parce que sa politique actuelle fixe la valeur de sa devise par rapport au dollar américain. Par conséquent, cela veut dire au fond que le mécanisme d'adaptation doit être un changement dans les prix chinois. Cependant, j'oserais prédire que, même avec un régime de taux de change fixe, il aura une appréciation du taux de change réel de la devise chinoise par rapport au dollar par le biais d'une augmentation des prix.

Que se passera-t-il au Canada? Impossible de prévoir. Le Canada est un très petit pays, au milieu des grands blocs établis selon les devises, et il faut se demander comment les investisseurs internationaux considéreront le dollar canadien. Même si le Canada est perçu comme un régime politique et financier relativement stable, aux côtés d'un grand voisin qui adopte une politique budgétaire hautement spéculative ou imprudente, rien ne garantit que ces investisseurs commenceront à placer une partie importante de leurs actifs en dollars canadiens. Je crains que l'inverse ne se produise. C'est l'effet du rapprochement avec les États-Unis. Le Canada est considéré par de nombreux gestionnaires de portefeuille comme appartenant en fait à un bloc nord-américain, même si notre devise flotte, et il faut craindre qu'une méfiance à l'égard des valeurs américaines ne se transforme en méfiance pour des valeurs canadiennes de qualité relativement élevée. Voilà ce qui m'inquiète.

Le sénateur Setlakwe: Vous avez brossé un tableau plutôt pessimiste de notre avenir économique avec les Américains. Que pensez-vous de notre avenir économique du côté des Européens? Le printemps prochain, il aura une réunion en Grèce consacrée à l'amélioration du commerce entre le Canada et la communauté européenne. Il y en aura une autre en décembre. L'accent sera mis sur la réglementation, l'investissement et la circulation des personnes et des professionnels. Il ne sera pas question de commerce. Êtes-vous optimiste à ce propos et que pensez-vous de nos chances d'accroître notre commerce avec l'Union européenne, étant donné que, à une époque, nous étions à 28 p. 100 et ne sommes plus qu'à 5 p. 100?

M. Harris: Il est très difficile de savoir. Bien des choses dont on discute sont très valables: faciliter la circulation des professionnels, aplanir certaines difficultés pour l'investissement, améliorer l'accès aux services. Toutefois, les attentes doivent rester réalistes.

Pour commencer, les obstacles formels au commerce entre le Canada et l'Europe ne sont pas énormes. Il n'y a pas énormément de barrières au commerce à abattre. Deuxièmement, le type de commerce que j'ai décrit plus haut — fondé sur la fourniture ponctuelle de biens intermédiaires et sur la fabrication — n'est

happen between Canada and Europe. It is simply not possible. We are really talking about trade in other things: energy, natural resources, finished products, agriculture.

Some things can be accomplished and I am certainly optimistic that there could be some improvements. However, it certainly will not be an engine of economic growth for Canada.

Senator Setlakwe: When we say this to Europeans reply that their foreign direct investment in Canada — despite the little trade between us — represents 25 per cent of the total investment in Canada. The same percentage applies to Canadian investments in Europe. Is that a positive factor?

Mr. Harris: Yes, it is absolutely a positive factor. A lot of that inward FDI is in services — financial services, for example. One of the trends of modern economic integration has been the integration of service markets, which is facilitated by large investment flows within service-related sectors in which we would otherwise not typically think of trade as occurring. Those are all positive things and they continue to go on.

However, to reiterate my basic point, even if Canada were to sign a Free Trade Agreement with Europe tomorrow, it will not turn into an engine of economic growth. That is a reality.

The Chairman: We had evidence last week that, until 1992, 40 per cent of our softwood lumber exports went to the European Union. That is a very high percentage of softwood lumber exports. This information came from the head of the Maritime Lumber Bureau.

The Chairman: We were told, was by the use of a non-tariff barrier restriction — precisely the pine nematode — we dropped from a billion dollars a year in 1992 to about \$10 million. That is an amazing drop. Do you know about that and could you tell us a little bit about it?

Mr. Pollock: That is fundamentally true. The pine nematode was an alleged pest and it did impact lumber particularly from Maritimes, Quebec, and Northern Ontario. However, we really do not have a lot of western Canadian lumber trade with the Europeans. They were very successful in using what was fundamentally a non-tariff barrier to trade to stop lumber and some pulp and paper exports to the European Union.

Senator Carney: I have a question for Mr. Harris that should help clarify any thoughts on this issue.

You point out— correctly I think — that in the past you have advocated that future economic integration benefits among the three countries of NAFTA were best secured by moving toward a common-market institution such as common competition policy, labour, mobility, and a common currency. In your paper, you stated that these proposals are not politically popular either here or in the U.S. I think that is still true because competition policy involves anti-dumping and countervail. Not only since the FTA

pas envisageable entre le Canada et l'Europe. C'est tout simplement impossible. Nous pouvons envisager le commerce d'autres produits: produits énergétiques, ressources naturelles, produits finis, produits agricoles.

Des réalisations sont possibles et je crois certainement qu'il peut y avoir des améliorations. Mais ce ne sera assurément pas le moteur de la croissance économique du Canada.

Le sénateur Setlakwe: Lorsque nous disons cela aux Européens, ils rétorquent que leur investissement direct au Canada — malgré le peu de commerce qui se fait entre nous — représente 25 p. 100 de l'investissement total au Canada. Le même pourcentage s'applique aux investissements canadiens en Europe. Est-ce un facteur positif?

M. Harris: Oui, c'est un facteur tout à fait positif. Une grande partie de cet IED que nous recevons se situe dans les services, services financiers, par exemple. L'une des tendances de l'intégration économique moderne a été l'intégration des marchés des services, qui est facilité par les grands flux d'investissement dans les secteurs liés aux services où, autrement, nous ne serions pas portés à croire qu'il y a commerce. Ce sont là des éléments positifs, et tout cela continue.

Néanmoins, pour revenir au point essentiel, même si le Canada signait un accord de libre-échange avec l'Europe demain, ce ne serait pas un moteur de croissance économique. Telle est la réalité.

Le président: La semaine dernière, un témoin nous a dit que, jusqu'en 1992, 40 p. 100 de nos exportations de bois d'oeuvre étaient destinées à l'Union européenne. C'est un pourcentage très élevé. Ce renseignement nous a été communiqué par le directeur du Bureau du bois de sciage des Maritimes.

Le président: On nous a dit que, à cause d'une restriction qui est une barrière non tarifaire, restriction concernant le nématode du pin, nous sommes passés d'un milliard de dollars par année en 1992 à environ 10 millions de dollars. C'est une diminution étonnante. Êtes-vous au courant de cette question et pourriez-vous nous en dire un peu plus long?

M. Pollock: Fondamentalement, c'est vrai. Le nématode a été considéré comme un parasite, et le problème a touché le bois d'oeuvre, surtout celui des Maritimes, du Québec et du nord de l'Ontario. Toutefois, l'ouest du Canada n'a pas vraiment un gros commerce de bois d'oeuvre avec les Européens. L'Europe a fort bien réussi à se servir de ce qui était fondamentalement une barrière non tarifaire au commerce pour mettre fin à nos exportations de bois d'oeuvre et à certaines exportations de pâte et de papier vers l'Union européenne.

Le sénateur Carney: J'ai une question à poser à M. Harris, et elle devrait aider à éclairer nos réflexions à ce sujet.

Vous signalez, avec raison selon moi, que par le passé, vous avez soutenu que le meilleur moyen d'obtenir les avantages de l'intégration économique entre les trois pays de l'ALENA serait d'évoluer vers des institutions de marché commun, par exemple une politique commune sur la concurrence, la main-d'oeuvre et la mobilité, et une monnaie commune. Dans votre mémoire, vous affirmez que ces propositions ne sont pas populaires, politiquement, ni au Canada, ni aux États-Unis. Cette

but also through NAFTA and the WTO everybody has had trouble agreeing on a common competition policy. Labour mobility is still a problem despite advances, and the common currency or the so-called dollarization is a non-flyer in Canada. I accept that.

You say that some of these problems could have been avoided had we had a common North American security perimeter and some future Canadian government may revisit the merits of such an approach. You have correctly pointed out that sometimes, possible solutions or new trends are not within the horizon of the government or the population of the day.

In my experience one problem we have in Canada is that neither the Department of Finance nor DFAIT has much capacity or interest in forecasting in terms of shifts and trends. That used to be done by the Economic Council of Canada and that capacity was lost when the council was disbanded. Do you think that there is a need for a new kind of national institution like the Economic Council that could do some of this work in these future areas or is it safely left to academics such as yourself? With the Economic Council of Canada there was, at least, a focus. We no longer have such a focus.

Mr. Harris: I am very glad you ask the question. I am also very surprised.

Senator Carney: I was a member of the Economic Council before it was disbanded.

Mr. Harris: I was president of the Canadian Economics Association the year they killed the Economic Council of Canada. I was involved in trying to resurrect the whole thing.

Senator Austin: What year was that?

Mr. Harris: That would be early nineties. It was the Mulroney government.

The Chairman: About 1988, if I recall correctly.

Mr. Harris: It was at the behest of the Department of Finance, which was upset with the council.

Senator Carney: Have we lost the capacity to do some of this off-the-wall futuristic kind of thinking that lays the ground for changes in policy ahead of economic adverse effects?

Mr. Harris: Absolutely. There is no question about it. When they killed the Economic Council of Canada, research capacity on long-term economic issues was seriously hampered in the country. We are left with the think-tanks, which are okay, but think-tanks have their own political agenda. You are left with the academic community, which is limited. Basically, that is it in the country at the moment.

affirmation est toujours valable, car la politique de concurrence suppose la possibilité d'appliquer des droits antidumping et des droits compensateurs. Non seulement depuis l'ALE, mais aussi dans l'ALENA et à l'OMC, tout le monde a du mal à s'entendre sur une politique de concurrence commune. La mobilité de la main-d'oeuvre fait toujours problème, malgré les progrès accomplis, et la monnaie commune ou la dollarisation, comme on dit, n'a aucune chance au Canada. Je l'accepte.

Vous dites qu'il aurait été possible d'éviter certains problèmes si nous avions eu un périmètre de sécurité commun en Amérique du Nord, et, au Canada, un autre gouvernement pourrait ultérieurement revoir les avantages de cette approche. Vous avez fait remarquer fort justement que, parfois, les solutions possibles ou les nouvelles tendances ne sont pas envisageables pour le gouvernement ou la population à un moment donné.

D'après mon expérience, un problème que nous avons au Canada, c'est que ni le ministère des Finances, ni le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international n'ont beaucoup de capacité ou d'intérêt pour prévoir les évolutions et les tendances. Autrefois, le Conseil économique du Canada s'en occupait, mais cette capacité est disparue lorsque le Conseil a été aboli. Estimez-vous que nous avons besoin d'une nouvelle institution nationale analogue au Conseil économique qui pourrait se charger d'une partie de ce travail dans les domaines d'avenir, ou peut-on s'en remettre en toute sécurité à des universitaires comme vous? Avec le Conseil économique du Canada, il y avait au moins un centre de gravité. Cela n'existe plus.

M. Harris: Je suis très heureux que vous posiez la question. Je suis aussi très étonné.

Le sénateur Carney: J'ai été membre du Conseil économique avant son abolition.

M. Harris: L'année où on a fait disparaître le Conseil économique du Canada, j'étais président de l'Association canadienne de l'économie. J'ai participé aux efforts déployés en vue de le rétablir.

Le sénateur Austin: C'était en quelle année?

M. Harris: Sans doute au début des années 90. Le gouvernement Mulroney était aux commandes.

Le président: Aux environs de 1988, si ma mémoire est fidèle.

M. Harris: Cette mesure a été prise à la demande du ministère des Finances, qui était irrité par le Conseil.

Le sénateur Carney: Avons-nous perdu la capacité de mener ce genre de réflexion futuriste qui prépare les changements de politique avant qu'il n'y ait des retombées économiques préjudiciables?

M. Harris: Absolument. Cela ne fait aucun doute. Lorsqu'on a fait disparaître le Conseil économique du Canada, la capacité de recherche sur les questions économiques à long terme a été gravement diminuée au Canada. Il nous reste les groupes de réflexion, qui ont leur valeur, mais ces groupes ont leurs propres objectifs politiques. Il reste les milieux universitaires, qui sont limités. En somme, c'est tout ce qu'il y a au Canada pour l'instant.

Senator Carney: Maybe we can take note of that.

Senator Austin: If Senator Carney is proposing that we consider a recommendation to put back in place a form of deep analytical capacity, I join with her absolutely.

The Chairman: As do I. This is not a political question; it is a question of common sense. From the testimony we have been hearing, it is quite clear that we are missing quite a few things that we should have in terms of Canada's long-term planning capacity, otherwise we would not have wound up in the current situation.

I want to thank our witnesses to appearing this afternoon.

The committee adjourned.

Le sénateur Carney: Peut-être pourrions-nous en prendre note.

Le sénateur Austin: Si le sénateur Carney propose ce que nous prenions en considération une recommandation visant le rétablissement d'une certaine capacité de faire des analyses en profondeur, je suis tout à fait d'accord avec elle.

Le président: Moi aussi. Il s'agit d'une question non de politique, mais de bon sens. D'après les témoignages que nous avons entendus, il est très clair qu'il nous manque quelques éléments que nous devrions posséder, sur le plan de la capacité de planification à long terme. Autrement, nous ne serions pas dans la situation actuelle.

Je tiens à remercier nos témoins d'avoir comparu cet après-midi.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Monday, February 17, 2003 (morning):

From Doman Industries:

Mr. Bob Flitton, Manager, Real Estate and Governmental Affairs.

From Weyerhaeuser:

Mr. David A. Larsen, Vice President, Government and Public Affairs.

From the British Columbia Lumber Trade Council:

Mr. John Allan, President.

Monday, February 17, 2003 (afternoon):

As individuals:

Mr. Billy Garton, Partner, Bull, Housser & Tupper;

Mr. Les Reed, Forest Policy Consultant.

From the Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

Mr. Kim Pollock, National Director, Public Policy and Environment.

As an individual:

Professor Richard Harris, Economics Department, Simon Fraser University.

TÉMOINS

Le lundi 17 février 2003 (matin):

De Doman Industries:

M. Bob Flitton, Biens immobiliers et relations gouvernementales.

De Weyerhaeuser:

M. David A. Larsen, vice-président, Affaires gouvernementales et publiques.

Du British Columbia Lumber Trade Council:

M. John Allan, président.

Le lundi 17 février 2003: (après-midi):

À titre personnel:

M. Billy Garton, associé, Bull, Housser & Tupper;

M. Les Reed, consultant en politique forestière.

De l'Industrial Wood & Allied Workers of Canada:

M. Kim Pollock, directeur national, Politique publique et Environnement

À titre personnel:

M. Richard Harris, Département des sciences économiques, Université Simon Fraser

A1
C23
-F71



Second Session
Thirty-seventh Parliament, 2002-03

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Foreign Affairs

Chair:

The Honourable PETER A. STOLLERY

Tuesday, February 18, 2003

Issue No. 5

Tenth and eleventh meetings on:

The examination of the Canada-United States of America
trade relationship and on the Canada-Mexico
trade relationship

WITNESSES:
(See back cover)

Deuxième session de la
trente-septième législature, 2002-2003

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Affaires étrangères

Président:

L'honorable PETER A. STOLLERY

Le mardi 18 février 2003

Fascicule n° 5

Dixième et onzième réunions concernant:

Les relations commerciales entre le Canada et
les États-Unis d'Amérique et entre
le Canada et le Mexique

TÉMOINS:
(Voir à l'endos)



THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
FOREIGN AFFAIRS

The Honourable Peter A. Stollery, *Chair*

The Honourable Consiglio Di Nino, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Andreychuk	De Bané, P.C.
Austin, P.C.	Grafstein
Bolduc	Graham, P.C.
Carney, P.C.	Losier-Cool
* Carstairs, P.C.	* Lynch-Staunton
(or Robichaud, P.C.)	(or Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Ex Officio Members*

(Quorum 4)

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
AFFAIRES ÉTRANGÈRES

Président: L'honorable Peter A. Stollery

Vice-président: L'honorable Consiglio Di Nino
et

Les honorables sénateurs:

Andreychuk	De Bané, c.p.
Austin, c.p.	Grafstein
Bolduc	Graham, c.p.
Carney, c.p.	Losier-Cool
* Carstairs, c.p.	* Lynch-Staunton
(ou Robichaud, c.p.)	(ou Kinsella)
Corbin	Setlakwe

* *Membres d'office*

(Quorum 4)

MINUTES OF PROCEEDINGS

VANCOUVER, Tuesday, February 18, 2003
(11)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:07 a.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Other senator present: The Honourable Senator Lawson.

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadian goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESSES:

From the Independent Lumber Remanufacturers Association:

Mr. Russ Cameron, President.

From Canfor Corporation:

Mr. Kenneth O. Higginbotham, Vice-President, Forestry and Environment.

As individuals:

Professor John Helliwell, Department of Economics, University of British Columbia;

Professor Theodore Cohn, Department of Political Science, Simon Fraser University.

Mr. Cameron made a presentation and answered questions.

Mr. Higginbotham made a presentation and answered questions.

Professor Helliwell made a presentation and answered questions.

Professor Cohn made a presentation and answered questions.

At 10:34 a.m., the committee suspended its proceedings.

PROCÈS-VERBAUX

VANCOUVER, le mardi 18 février 2003
(11)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 07, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Autre sénateur présent: L'honorable sénateur Lawson.

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOINS:

Du Independent Lumber Remanufacturers Association:

M. Russ Cameron, président.

De la Société Canfor:

M. Kenneth O. Higginbotham, vice-président, Forêts et environnement.

À titre personnel:

M. John Helliwell, professeur, Département des sciences économiques, Université de la Colombie Britannique;

M. Theodore Cohn, professeur, Département des sciences politiques, Université Simon Fraser.

M. Cameron fait un exposé puis répond aux questions.

M. Higginbotham fait un exposé puis répond aux questions.

M. Helliwell fait un exposé puis répond aux questions.

M. Cohn fait un exposé puis répond aux questions.

À 10 h 34, le comité suspend ses travaux.

At 10:41 a.m., the committee resumed its proceedings.

At 12:03 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

VANCOUVER, Tuesday, February 18, 2003
(12)

[Translation]

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:35 p.m. in the Asia Pacific Room of the Morris J. Wosk Centre for Dialogue, the Chair, the Honourable Peter A. Stollery, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Austin, P.C., Carney, P.C., De Bané, P.C., Di Nino, Setlakwe and Stollery (6).

Also present: From the Parliamentary Research Branch of the Library of Parliament: Peter Berg and Michael Holden, Research Officers; from the office of the Honourable Peter A. Stollery: David Murphy; and from the office of the Honourable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

In attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference passed by the Senate on Thursday November 21, 2002, the committee continued its examination of the Canada-United States of America trade relationship and the Canada-Mexico trade relationship, with particular emphasis on: *a)* the 1988 Free Trade Agreement; *b)* the 1992 North American Free Trade Agreement; *c)* secure access for Canadians goods and services to the United States of America and Mexico; and *d)* the development of effective dispute resolution mechanisms, all in the context of Canada's economic relations with the countries of the Americas and the World Trade Organization's Doha Round of trade negotiations.

WITNESS:

From the Fraser Institute:

Mr. Fred McMahon, Director, Centre for Globalization Studies.

Mr. McMahon made a presentation and answered questions.

At 2:45 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

François Michaud

Clerk of the Committee

À 10 h 41, le comité reprend ses travaux.

À 12 h 03, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

VANCOUVER, le mardi 18 février 2003
(12)

[Français]

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 13 h 35, dans la salle Asie Pacifique au Morris J. Wosk Centre for Dialogue, sous la présidence de l'honorable Peter A. Stollery (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Austin, c.p., Carney, c.p., De Bané, c.p., Di Nino, Setlakwe et Stollery (6).

Également présents: De la Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement: Peter Berg et Michael Holden, attachés de recherche; du bureau de l'honorable Peter A. Stollery: David Murphy et du bureau de l'honorable Pat Carney: Tracy Bellefontaine.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 21 novembre 2002, le comité procède à l'examen des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, portant une attention particulière à: *a)* l'Accord de libre-échange de 1988; *b)* l'Accord de libre-échange nord-américain de 1992; *c)* un accès sûr pour les produits et services canadiens aux États-Unis d'Amérique et au Mexique; et *d)* le développement de mécanismes efficaces de règlement de différends, tous dans le contexte des relations économiques du Canada avec les pays des Amériques et du cycle de Doha des négociations commerciales de l'Organisation mondiale du commerce.

TÉMOIN:

De l'Institut Fraser:

M. Fred McMahon, directeur, Centre for Globalization Studies.

M. McMahon fait un exposé puis répond aux questions.

À 14 h 45, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

VANCOUVER, Tuesday, February 18, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 9:07 a.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, our first witnesses this morning are Mr. Russ Cameron from the Independent Lumber Remanufacturers Association and Mr. Ken Higginbotham from Canfor Corporation.

Mr. Russ Cameron, Independent Lumber Remanufacturers Association: Senators, our forest industry consists of two very distinct sectors. The first sector consists of the tenured companies that have an assured supply of wood fibre. The second sector consists of the non-tenured companies that must try and buy that fibre away from the first sector. I represent the second sector.

Our thanks to Senator Carney for understanding the distinction between the two sectors and inviting us to be here.

I am here today on behalf of 320 of British Columbia's independent non-tenured lumber remanufacturing companies. Together these companies have annual sales of \$2 billion, and directly employ approximately 6,000 British Columbians.

In general, our work begins where the big tenured companies' work ends: Their finished product is our raw material. We provide the greatest socio-economic benefit per cubic metre of timber resource harvested. We are the growth opportunity of the forest industry in Canada because we do more with less.

I am not an expert on NAFTA, but I do know that the "FT" in NAFTA is supposed to stand for "Free Trade," and we have not seen much of that lately.

Our concern is to restore and maintain access to the U.S. market for value-added wood products. We are currently being injured by the countervailing and anti-dumping duties. In the lower mainland, in less than a year our members have had to layoff 22 per cent of their employees, our shipments are down 30 per cent, and we have suffered five permanent closures. Members in the rest of the province have fared no better.

TÉMOIGNAGES

VANCOUVER, le mardi 18 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit aujourd'hui à 9 h 07 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et entre le Canada et le Mexique, en vue de faire rapport à ce sujet.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, nos premiers témoins ce matin sont M. Russ Cameron, de la Independent Lumber Remanufacturers Association et M. Ken Higginbotham, de la Société Canfor.

M. Russ Cameron, Independent Lumber Remanufacturers Association: Sénateurs, notre industrie forestière comprend deux secteurs fort distincts. Le premier est composé des compagnies qui détiennent une concession forestière et peuvent donc compter sur un approvisionnement en fibre ligneuse garanti. Le deuxième secteur est composé des compagnies ne possédant pas de concession forestière qui doivent donc essayer d'acheter aux compagnies du premier secteur la fibre ligneuse qu'il leur faut. Pour ma part, je représente une compagnie du deuxième secteur.

À cet égard, je voudrais remercier le sénateur Carney d'avoir bien saisi la distinction entre les deux secteurs et de nous avoir invités à comparaître ce matin.

Je me présente devant vous aujourd'hui au nom des 320 entreprises indépendantes de conversion qualitative des bois sans concession forestière. Ensemble, ces compagnies ont un chiffre d'affaires actuel de 2 milliards de dollars et assurent des emplois directs à environ 6 000 personnes en Colombie-Britannique.

En général, notre travail commence là où celui des grandes sociétés titulaires de concession forestière se termine: leurs produits finis correspondent à notre matière première. Le travail effectué par nos compagnies assure l'avantage socioéconomique le plus élevé pour chaque mètre cube de matière première récoltée. C'est dans notre secteur de l'industrie forestière canadienne que les possibilités de croissance et d'expansion sont les plus fortes, étant donné que nous sommes en mesure de faire plus avec moins.

Je ne suis pas expert sur l'ALENA, mais je sais tout de même que les lettres «LE» dans l'ALENA sont censées signifier «libre-échange», mais nous n'en avons pas vu beaucoup ces derniers temps.

Ce qui nous visons, c'est le rétablissement et le maintien de notre accès au marché canadien pour les produits du bois à valeur ajoutée. Nous sommes lésés par les droits compensateurs et droits antidumping qui s'appliquent à l'heure actuelle. Dans la région du Lower Mainland, en moins d'un an, nos membres ont été obligés de mettre à pied 22 p. 100 de leurs employés, nous envois sont en baisse de 30 p. 100, et cinq établissements ont dû fermer leurs portes pour toujours. Le sort de nos membres dans d'autres parties de la province n'est guère plus positif.

The unfortunate fact is that we should not be part of this trade dispute. The remanufactured products of independent remanufacturers should be excluded or zero-rated. The petition filed by the U.S. Coalition for Fair Lumber Imports does not contain any allegations of subsidies against non-tenured independent remanufacturers, nor do the current papers of remedy being produced by Undersecretary of Commerce Grant Aldonas.

This dispute concerns renewable tenures, stumpage and forest policies on renewable tenures. The Americans think these factors are subsidies that allow and sometimes even force the tenured companies to ship lumber to the U.S. regardless of market conditions.

What does that have to do with us? We do not have any tenures and we are not subject to any of these policies.

Every day we compete with U.S. remanufacturers for Canadian wood fibre. If we can pay the tenured companies more money for that fibre, we get it, and if the Americans can pay more, they get it. The fact is that we are competing in a world market to buy wood fibre at prices set by that market.

The concept that a tenured company would pass alleged subsidies on to its customers, Canadian or otherwise, is a fantasy. There are U.S. court precedents debunking the concept of the "pass through of subsidies," and the WTO has ruled that the U.S. cannot merely assume that alleged subsidies are being passed on. As for anti-dumping, I would be fascinated to meet the person that could remain in business dumping the wood that has been purchased at market price.

The only reason why we are subject to these punitive duties is that some of the tenured companies produce some of the same products as we do. The U.S. term "collateral damage" applies nicely in this instance. The U.S. Department of Commerce knows it and admits it. In the 1992 case the Department of Commerce found:

The department cannot exempt products that we have determined are within the scope of the investigation...that there are many remans that are produced by tenure holders and which therefore benefit directly from stumpage subsidies...the issue then becomes determining which individual companies produce remans as part of a

Ce qui est malheureux dans tout cela, c'est que nous ne devrions même pas être touchés par ce différend commercial. Les produits transformés des entreprises de conversion qualitative des bois devraient être exclus ou détaxés. La pétition déposée par la U.S. Coalition for Fair Lumber Imports ne présente aucune allégation de subventions injustifiées contre les compagnies indépendantes de conversion non titulaires de concession forestière, et il en va de même pour les documents relatifs aux recours commerciaux qui sont en voie de préparation par le sous-secrétaire du Commerce, Grant Aldonas.

Ce différend commercial concerne les concessions forestières renouvelables, les droits de coupe et les politiques forestières touchant les concessions forestières renouvelables. Les Américains sont d'avis que ces différents facteurs donnent lieu à des subventions qui permettent les entreprises titulaires de concession forestière à expédier leur bois d'oeuvre vers les États-Unis et les forcent même parfois à le faire, quelles que soient les conditions du marché.

En quoi sommes-nous concernés? Nous ne possédons pas de concessions forestières et nous ne sommes visés par aucune de ces politiques.

Tous les jours nous concurrençons les compagnies de transformation américaines pour l'accès à la fibre ligneuse canadienne. Si nous sommes en mesure d'offrir plus cher aux compagnies titulaires de concession forestière cette fibre ligneuse, c'est nous qui l'obtenons, alors que si les Américains sont en mesure de payer davantage, c'est eux qui l'ont. Le fait est que nous nous concurrençons sur un marché mondial pour acheter la fibre ligneuse au prix établi par ce marché.

L'idée selon laquelle une entreprise titulaire de concession forestière répercuterait cette prétendue subvention sur ses clients, canadiens ou autres, est parfaitement ridicule. Il existe des précédents jurisprudentiels aux États-Unis qui démolissent complètement le mythe de la répercussion des subventions sur le client, et l'OMC a déterminé que les États-Unis ne peuvent pas simplement supposer que les prétendues subventions sont répercutées sur les clients. Pour ce qui est des droits antidumping, je serais ravi de rencontrer celui qui réussirait à prospérer même en vendant à vil prix la matière ligneuse achetée au prix du marché.

Si nous sommes assujettis à ces mêmes droits punitifs, c'est parce que certaines entreprises qui possèdent des concessions forestières fabriquent certains des mêmes produits que nous. Le terme «dommages indirects» qu'on emploie aux États-Unis semble particulièrement approprié dans ce contexte. Le ministère américain du Commerce le sait et l'avoue même. Dans le cadre de l'action intentée en 1992, le ministère du Commerce a déclaré ceci:

Le ministère ne peut exonérer de droit des produits qui, selon nous, sont visés par l'enquête [...] s'il est vrai qu'il existe un volume élevé de produits transformés qui sont fabriqués par des détenteurs de concession forestière et qui bénéficient donc directement de subventions au titre des droits de coupe [...] il s'agit alors de déterminer quelles

continuous process starting with the felling of subsidized timber, and which produce remans from lumber purchased at arm's length.

That sounds simple and straightforward, and if we could ever get the Department of Commerce to actually determine what they say they need to determine, the result would be that remanufactured products of independent remanufacturers would be excluded. However, we cannot get there because of two words that keep coming up, "not practical."

It seems as if everyone understands that we are being unfairly penalized, but because we are too small and too numerous, it is impractical to do anything about it.

To make matters worse, we now have to pay duty on labour, heat, light, insurance, leases, property taxes, interest, on the value of the fibre we buy, and, if there is any, on the profit that we make. They call this paying on the *ad valorem* price. In other words, the more Canadians we employ and the more value we add, the greater the penalty.

Please understand, this means that our penalties are greater than those of our American competitors who pay on the price of the raw material only. This is commonly referred to as paying on the "first mill" price. Because they can usually outbid us for Canadian raw material it is no wonder that more and more B.C. companies are doing their value-added work in the United States.

If our American competitors decide that they want an even greater advantage over us, they can always buy our logs with no duties at all, cut them in American mills, and use the resultant completely duty-free lumber to compete with us.

Please be clear that getting our penalties reduced to "first mill" level is not a solution for us. There are at least four other problems that we must deal with.

First, we should not be forced to pay any share of the costs of a tenure-based dispute. Second, we still have to compete with U.S. remanufacturers who are able to use duty-free wood U.S. wood. Third, paying on first mill price would give B.C.'s tenured remanufacturers a competitive advantage. We will pay duty on the prices invoiced from the tenured company, but the tenured companies will also supply their own remans plants. They will pay duty based on an intelligently set inter-divisional transfer price, and that price can either be lower for the same material or the same for better material. The fourth problem is simply that many

compagnies individuelles fabriquent des produits transformés grâce à un procédé continu qui débute au moment de l'abattage du bois subventionné, et quelles compagnies fabriquent des produits transformés à partir de bois acheté dans les conditions normales du marché.

Cela paraît simple, et s'il était possible d'amener le ministère du Commerce à déterminer ce qu'il prétend avoir à déterminer, le résultat serait l'exclusion des produits transformés provenant de sociétés indépendantes de conversion des bois. Mais nous n'arrivons pas à atteindre ce résultat, en raison de deux mots sans cesse répétés, «pas pratique».

On dirait que tout le monde comprend que nous sommes pénalisés injustement, mais puisque nos entreprises sont trop petites et trop nombreuses, il n'est pas pratique de prendre des mesures en vue de rectifier la situation.

Or ce qui vient aggraver la situation, c'est que nous devons maintenant payer des droits sur la main-d'oeuvre, le chauffage, l'électricité, les assurances, les baux, les taxes foncières, les intérêts, et la valeur de la fibre ligneuse que nous achetons, de même que sur les bénéfices que nous touchons, si bénéfice il y a. Ainsi nous payons en fonction de ce qu'ils appellent le prix à la valeur ajoutée. Autrement dit, plus nous donnons d'emplois aux Canadiens et plus nous ajoutons de la valeur à nos produits, plus la sanction qu'on nous inflige est sévère.

Cela veut donc dire que les pénalités qu'on nous impose sont plus importantes que celles de nos concurrents américains qui paient en fonction du prix de la matière première seulement. On parle normalement du prix de première transformation pour désigner cette façon de payer. Comme nos concurrents américains arrivent normalement à faire une offre plus intéressante pour la matière première canadienne, il n'est guère étonnant que de plus en plus d'entreprises de la Colombie-Britannique font faire le travail de valeur ajoutée aux États-Unis.

Si nos concurrents américains décident qu'ils voudraient jouir d'un avantage encore plus considérable par rapport à nous, ils pourront toujours acheter nos grumes sans payer de droits du tout, les transformer dans des scieries américaines, et se servir du bois d'oeuvre qui en résulte, et qui n'est visé par aucun droit, pour nous concurrencer.

Je me permets de préciser, cependant, que nous ne sommes pas prêts à accepter comme solution que nos pénalités soient calculées en fonction du prix de première transformation. Pour nous, il y a au moins quatre autres problèmes qu'il faut absolument régler.

Premièrement, nous ne devrions pas être tenus de payer quelque part que ce soit du coût d'un différend commercial lié aux concessions forestières. Deuxièmement, nous devons toujours concurrencer des entreprises de transformation américaines qui peuvent utiliser du bois américain exempt de droits. Troisièmement, s'il était décidé que les droits seraient calculés en fonction du prix de première transformation, les sociétés de conversion de la Colombie-Britannique qui détiennent des concessions forestières jouiraient d'un avantage concurrentiel par rapport à nous. Nous serions toujours tenus de payer les

of us will not survive many months of a "first mill" interim border tax. We need exclusion or zero-rating, and we need it quickly.

The question is whether to litigate or to negotiate. And for us the answer is to negotiate. We see negotiating exclusion or zero-rating as the only solution for us. We cannot afford to wait for the litigation process or for the negotiations concerning border taxes. We feel that negotiating an agreement means negotiating the replacement tax.

The simplest replacement tax would be to apply a tax to the non-competitive harvest in the form of a stumpage levy, while at the same time using the selling prices of the competitive harvest to set the base-rate stumpage on the non-competitive harvest. That would lay the problem and the penalty where the problem is, and it would effectively exclude all others.

However, it seems that the route that has been chosen is to negotiate a border tax. We believe that a border tax is too complex to achieve our goal of exclusion. A border tax would require that excluded companies be identified, certified, monitored and policed. It would require a definition of remanufactured products and a chain of custody to track them. Fortunately, the model of such a system exists in the Maritime Lumber Bureau.

We will, nevertheless, support the border tax route only because the position of the Government of British Columbia is that independent remanufacturers be excluded or zero-rated from it. In other words, we will take exclusion or zero-rating any way we can get it and as quickly as we can get it.

We are very grateful to the federal and B.C. governments for their support and hard work on our behalf. Both agree that there is no pass through of any alleged subsidies, and that we should be excluded or never should have been included in the first place.

We fear that our negotiators will consider that lowering our penalty to first mill is a victory. We fear that we will fall off the table and be expected to survive a border tax for many months. The fact is that many of us will not survive.

droits en fonction du prix facturé par les compagnies titulaires de concessions forestières mais ces dernières auront de plus la possibilité d'approvisionner leurs propres établissements de transformation. Elles paieront les droits en fonction d'un prix de cession interne interdivisions établi de façon logique, et ce prix sera soit inférieur pour la même fibre ligneuse, soit le même pour une meilleure fibre ligneuse. Et quatrième, bon nombre d'entre nous ne réussiront tout simplement pas à suivre une longue période de transition où s'appliquera une taxe compensatoire calculée en fonction du prix de première transformation. Nos produits doivent être soit exclus, soit détaxés, et il faut que cette mesure soit prise rapidement.

La question est de savoir s'il faut tenter une action ou négocier. Et pour nous, il s'agit de négocier. En ce qui nous concerne, la seule solution possible consisterait à négocier une exemption ou encore la détaxation. Nous ne pouvons nous permettre d'attendre l'aboutissement d'une action en justice ou de négociations concernant l'imposition d'une taxe d'entrée. À notre avis, négocier un accord revient à négocier une taxe de remplacement.

La taxe de remplacement la plus simple consisterait à prélever une taxe prenant la forme d'une redevance d'exploitation sur la récolte non concurrentielle, tout en se fondant sur les prix de vente de la récolte concurrentielle pour établir le taux de base des droits de coupe à prélever sur la récolte concurrentielle. Cela permettrait de s'attaquer au vrai problème et de prévoir les pénalités en fonction des éléments qui posent problème, en excluant tous les autres.

Toutefois, il semble que la ligne de conduite adoptée par le gouvernement consiste à négocier une taxe à la frontière. À notre avis, ce genre de taxe est trop complexe pour permettre d'atteindre notre objectif, qui est que nos produits soient exclus. Si l'on optait pour une taxe à la frontière, il faudrait déterminer quelles compagnies sont exclues, les certifier, les surveiller et s'assurer qu'elles respectent les règlements. Il faudrait une définition des produits transformés et une chaîne de possession pour en faire le suivi. Heureusement, le Bureau du bois de sciage des Maritimes possède le modèle d'un tel système.

Il reste que nous accepterons une éventuelle taxe à la frontière uniquement parce que la position du gouvernement de la Colombie-Britannique est que les sociétés indépendantes de transformation devraient être exclues ou exonérées. Autrement dit, nous accepterons une solution d'exclusion ou de détaxation si nous ne pouvons pas faire autrement, et ce aussitôt que possible.

Nous sommes très reconnaissants envers le gouvernement fédéral et le gouvernement de la Colombie-Britannique pour leur soutien et le travail ardu qu'ils ont accompli en notre nom. Les deux sont d'accord pour dire qu'il n'y a pas de répercussions des prétendues subventions sur les clients, et que nous devrions être exclus — en fait, nous n'aurions jamais dû être visés par ces droits.

Nous craignons que nos négociateurs soient tentés de chanter victoire s'ils réussissent à faire calculer notre pénalité en fonction du prix de première transformation. Nous craignons que nos revendications seront complètement oubliées et qu'on s'attendra à

We ask for your support in making sure that the exclusion or zero-rating of the remanufactured products of independent remanufacturers is a priority for Canada in these negotiations.

Mr. Ken Higginbotham, Vice-President, Forestry and Environment, Canfor Corporation: Honourable senators, I thank you for the opportunity to appear before you on behalf of the Canfor Corporation. David Emerson our CEO is unable to attend today.

Canfor is a member of the B.C. Lumber Trade Council. We are unique among the members of that council, and so we sought the opportunity for our own representation before this committee.

Canfor is a publicly traded Canadian company and is Canada's largest producer of commodity lumber. We have operations in British Columbia and Alberta and have the annual capacity to produce approximately \$3 billion board feet of lumber. A large majority of our lumber sales is to the U.S. marketplace. We are, for example, the largest Canadian supplier of the Home Depot and Lowes.

We support the efforts and general direction of Governments of Canada, British Columbia, and Alberta in trying to resolve this matter. Both the Departments of Foreign Affairs and International Trade and Natural Resources Canada are doing an excellent job.

We support the two-pronged approach of pursuing litigation and negotiation in parallel. Both WTO and NAFTA actions should continue to argue the cases concerning subsidy, injury and dumping.

However, if an appropriate negotiated agreement can be concluded, we would be prepared to see the litigation stayed, but only at a time when we have relative certainty of a negotiated result that provides free access to the U.S. market.

One way that Canfor is different from the vast majority of other companies in this dispute is that we filed a Notice of Arbitration and a Statement of Claim under NAFTA chapter 11 in July of 2002. We have asserted that actions of the U.S. government in this matter have amounted to breaches of certain provisions of NAFTA, including a failure to provide Canfor with fair and equitable treatment in accordance with international law. This relates to the fact that we have significant holdings in the United States, associated primarily with the distribution of lumber to the large retailers like Lowes and Home Depot.

ce que nous arrivions à survivre à l'imposition d'une taxe à la frontière pendant de très longs mois. Le fait est que bon nombre d'entre nous ne survivrons pas.

Nous demandons par conséquent votre appui pour faire en sorte que l'exclusion ou la détaxation des produits transformés des sociétés indépendantes continue d'être une priorité pour le Canada dans le cadre de ces négociations.

M. Ken Higginbotham, vice-président, Forêts et environnement, Société Canfor: Honorables sénateurs, je vous remercie de l'occasion qui m'est donnée ce matin de comparaître au nom de la Société Canfor. Empêché par ses obligations, notre PDG, David Emerson, n'a pas pu venir aujourd'hui.

La Société Canfor est membre du B.C. Lumber Trade Council. Notre situation est unique par rapport aux autres membres du Conseil, et nous avons donc demandé à présenter nous-mêmes nos vues sur la question devant le comité.

Canfor est une société canadienne ouverte cotée en bourse et le plus important producteur canadien de produits commerciaux du bois. Nous menons nos opérations en Colombie-Britannique et en Alberta et avons la capacité de produire chaque année environ 3 milliards de pieds-planches de bois d'oeuvre. Nous vendons une bonne proportion de nos produits du bois d'oeuvre sur le marché américain. Par exemple, nous sommes le plus important fournisseur canadien des compagnies Home Depot et Lowes.

Nous appuyons la démarche générale des gouvernements du Canada, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta et nous les félicitons des efforts qu'ils ont déployés en vue de régler cette question. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international et Ressources naturelles Canada font tous deux un excellent travail.

Nous sommes favorables à une démarche double prévoyant en parallèle des poursuites et des négociations. Il convient de continuer de plaider notre cause devant les hautes instances de l'OMC et de l'ALENA relativement à la question des subventions, du préjudice et du dumping.

Toutefois, s'il était possible de négocier et de conclure une entente appropriée, nous accepterions la suspension de l'action, mais seulement au moment où nous serions relativement sûrs d'obtenir un résultat négocié qui nous garantit un accès libre au marché américain.

Canfor se distingue, d'ailleurs, de la grande majorité des autres compagnies visées par ce différend commercial en ce sens que nous avons déposé un Avis d'arbitrage et une Déclaration aux termes du Chapitre 11 de l'ALENA en juillet 2002. Nous y affirmons que l'action du gouvernement américain à cet égard constitue une violation de certaines dispositions de l'ALENA, et notamment celle qui devrait permettre à Canfor de bénéficier d'un traitement juste et équitable, conformément au droit international. Notre position est liée au fait que nous avons des avoirs considérables aux États-Unis, avoirs qui sont principalement associés à la distribution du bois d'oeuvre aux grands magasins de vente au détail comme Lowes et Home Depot.

The Statement of Claim requests damages of not less than U.S.\$250 million as a result of these actions. Canfor and the U.S. have submitted names of proposed panel members to hear this claim. Our panel member is Frank McKenna, the former Premier of New Brunswick. The U.S. has submitted their request. When both members are agreed upon, they will have to agree upon a third member to complete the panel. We intend to maintain this claim regardless of negotiations toward a solution. We might change that position if it becomes necessary to do so, but at this point we feel very strongly about this opportunity.

We support the market-based forest policy changes proposed by British Columbia, which may lead to a policy-based resolution of the countervailing duty portion of this issue. Our understanding of policy changes that might be made in Alberta is less clear.

Given that the policy bulletin/changed circumstances review process underway in the U.S. Department of Commerce has the potential to result in revocation of the CVD order on a province-by-province basis, we support those efforts.

The policy bulletin in draft form suggests that provinces may employ different policy changes in changed circumstances reviews. We do not oppose this, but feel strongly that the differences should not be allowed to create competitive disparities in different regions of Canada.

We support efforts to develop an interim agreement, including an individual provincial border tax that would be managed by the federal government until changed circumstances reviews are successfully completed.

The federal and provincial governments agree with the U.S. government on the form of such an interim agreement. We feel that there has not been adequate consultation with the leaders of the Canadian forest industry and so disagree with them on this point. This is especially important, as it relates to the levels of a border tax that might be put in place. Any interim agreement should not be put in place without an agreement on the "off ramp" or, in other words, a published policy bulletin which clearly indicates how provincial-level forest-policy changes can lead to a revocation of the CVD orders.

Nous demandons dans notre Déclaration que des dommages-intérêts d'au moins 250 millions de dollars américains nous soient adjugés par suite des mesures américaines. Canfor et les autorités américaines ont soumis des noms en vue de la constitution d'un groupe spécial. La personne que nous avons recommandée pour faire partie de ce groupe spécial est Frank McKenna, ex-premier ministre du Nouveau-Brunswick. Les autorités américaines ont présenté leur propre demande. Quand les deux parties auront convenu du choix de deux membres, elles devront s'entendre sur une troisième personne. Nous avons l'intention de maintenir cette demande d'indemnisation, même si les négociations se poursuivent en vue de trouver une solution. Nous pourrions éventuellement changer notre position à cet égard, si cela devient nécessaire, mais pour l'instant, nous sommes fermement convaincus qu'il ne faut pas perdre cette occasion de nous défendre.

Nous sommes d'accord avec les changements que la Colombie-Britannique propose d'apporter à la politique forestière pour qu'elle soit davantage axée sur le marché, et il est possible que ces changements donnent lieu à un règlement du volet droits compensateurs de la question. En ce qui concerne les changements qui pourraient éventuellement être apportés à la politique forestière en Alberta, la situation nous semble moins claire.

Étant donné que le processus d'examen lancé par le ministère américain du Commerce relativement au bulletin d'orientation et à un éventuel changement de circonstances a le potentiel de donner lieu à la révocation de l'ordonnance sur les droits compensateurs province par province, nous sommes tout à fait favorables aux efforts déployés en ce sens.

L'ébauche du bulletin d'orientation laisse entendre que les provinces pourront évoquer des changements de politique différents dans le cadre d'un processus d'examen résultant d'un changement de circonstances. Nous ne nous opposons pas à cette notion, mais nous sommes d'avis que les différences qui existent ne devraient pas donner lieu à des disparités concurrentielles dans diverses régions du Canada.

Nous sommes également en faveur des efforts déployés pour conclure un accord provisoire, y compris une taxe qui serait prélevée à la frontière dans chacune des provinces et serait administrée par le gouvernement fédéral en attendant que le processus d'examen résultant d'un changement de circonstances aboutisse à un résultat positif.

Les administrations fédérale et provinciales sont d'accord avec les autorités américaines sur la forme que pourrait prendre un tel accord provisoire. À notre avis, il n'y a pas eu suffisamment de consultations auprès des dirigeants de l'industrie forestière canadienne, et nous ne sommes donc pas d'accord avec elles à cet égard. C'est un point très important, puisque cela concerne le niveau de toute éventuelle taxe qui pourrait être prélevée à la frontière. Aucun accord provisoire ne devrait être conclu sans que les parties s'entendent sur la procédure d'application — autrement dit, un bulletin d'orientation en bonne et due forme

It is also critically important that we have an agreement from the British Columbia government to implement policy changes on a timely basis. This would lead to a changed circumstances review and the removal of the border tax as soon as the review is successfully completed. We have been referring to this situation as the "double jeopardy situation."

It is critically important that an interim agreement include dropping the anti-dumping case by the U.S. Coalition for Fair Lumber Imports. I remind you that the changed circumstances review process being pursued by the U.S. Department of Commerce deals only with the CVD case and not directly with the anti-dumping case.

Canfor is playing an active role in the current negotiations. We are optimistic that a suitable, fair agreement can be reached. We support any actions that the Senate Standing Committee on Foreign Affairs can take to lead us toward an open and free North American forest products market.

Senator Carney: I would like to thank both of you for coming on relatively short notice. I know that for both of you these are very tense weeks, and for you to take the time is important to us.

Mr. Cameron will you please explain what you make when you refer to "remans?" I should point out that this section of the industry was hammered in the 1980s because we didn't know it existed. They have not been very vocal, and it is important that you are here today. This sector has been severely penalized.

Mr. Cameron: I appreciate your point about being vocal.

We make pretty much anything that the primary mills do not make. We are not in the business of producing full-length one-piece framing lumber, but we are in the business of making mouldings, bevel siding, panelling; anything that is made out of wood that is not used to frame a house. Some of us take low-grade material from the primary mills and chop it up into short, usable sections and finger-joint it into framing lumber. Most of that material is within the scope of the countervailing duty and dumping order. I believe the material has to be less than six millimetres thick to be out of scope, or it has to be one of the six items that the Department of Commerce has specifically excluded. The DOC is trying to reverse those exclusions right now.

indiquant clairement dans quelles circonstances un changement de politique forestière au niveau provincial pourrait donner lieu à une révocation de l'ordonnance sur les droits compensateurs.

Il est également essentiel d'obtenir l'accord du gouvernement de la Colombie-Britannique pour que ce dernier apporte les changements nécessaires à la politique dans les plus brefs délais. Ceci donnerait lieu à un réexamen fondé sur un changement de circonstances et l'élimination de la taxe à la frontière dès lors que le processus de réexamen aboutirait à un résultat positif. Cette situation reviendrait à nos yeux à infliger une double pénalité pour une même violation.

Il est donc critique que l'accord provisoire comprenne l'annulation de l'action pour dumping intentée par la U.S. Coalition for Fair Lumber Imports. Je vous rappelle que le processus de réexamen fondé sur un changement de circonstances lancé par le ministère américain du Commerce ne concerne que les droits compensateurs et n'est donc pas directement lié à la procédure antidumping.

Canfor participe activement aux négociations actuelles. Nous sommes persuadés qu'il sera possible de conclure une entente juste et appropriée. Nous remercions d'avance le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères de tout ce qu'il pourra faire pour favoriser la création d'un marché libre en Amérique du Nord pour le commerce des produits forestiers.

Le sénateur Carney: J'aimerais vous remercier tous les deux d'avoir accepté de comparaître malgré le peu de préavis qu'on vous a donné. Je sais que pour vous deux, ces dernières semaines ont été particulièrement tendues, et je tiens donc à vous dire à quel point nous apprécions votre présence aujourd'hui.

Monsieur Cameron, pourriez-vous nous expliquer ce que font les entreprises de conversion. Je rappelle, d'ailleurs, que ce secteur de l'industrie a connu de très graves difficultés pendant les années 80 parce qu'on ne savait pas qu'il existait. C'est un secteur qui ne s'est pas défendu avec beaucoup de vigueur jusqu'à présent, et il est donc très important que vous soyez là aujourd'hui. Ce secteur a été gravement pénalisé.

M. Cameron: J'accepte ce que vous dites concernant le fait que notre secteur ne s'est pas vraiment défendu avec vigueur jusqu'ici.

Pour ce qui est de nos produits, on peut dire que nous fabriquons à peu près tout ce que les scieries de première transformation ne fabriquent pas. C'est-à-dire que nous ne fabriquons pas du bois d'oeuvre d'ossature pleine longueur, mais par contre, nous fabriquons des moulures, du revêtement en bois biseauté, des panneaux de bois, tout ce qui est fait de bois mais ne sert pas à construire l'ossature d'une maison. Certaines compagnies achètent de la fibre ligneuse de faible qualité aux scieries de première transformation et débitent le bois d'oeuvre en sections pour faire des éléments qui sont assemblés par entures multiples qui peut être utilisé comme bois d'oeuvre d'ossature. La plupart de ces produits sont visés par les droits compensateurs et les droits antidumping. Si je ne m'abuse, les produits doivent être d'une épaisseur inférieure à six millimètres pour ne pas être visés, ou encore correspondre à l'un des six articles spécifiquement exclus par le ministère du Commerce. Le ministère du Commerce essaie à présent de renverser ces exclusions.

Senator Carney: The original countervailing duty order specifically named these products, so would it have helped if they just left them out?

Mr. Cameron: Yes. It seems to me, that they have taken the problem of how to define the products that they want and put them into customs classifications terms. The American have investigated companies individually because some major licencees make the same products that we do and they have a subsidy on their tenures and stumpage. This is a problem for us. We are obligated to be investigated and do so when practical, but in this case it is not.

Senator Carney: You mentioned the Maritime Lumber Bureau as a model. How could that model benefit you?

Mr. Cameron: The Maritime Lumber Bureau has been excluded from these duties for a long time due to the high percentage of private land that is owned in the Maritimes. I assume that the Americans have not chosen to include them because the Maritimes look too much like the United States in terms of ratios to public and private land ownership. Therefore, they have always been able to make a deal with them to exclude them. The difficulty then becomes how to tell one piece of wood from another when it is crossing the border.

The Maritimes Lumber Bureau has set up an organizational bureau. Members are obligated to sign a contract stating that they are open to civil litigation if they injure other parties in the industry. The bureau tracks the exported wood. The same system could be used for our products.

Senator Carney: You think that this is a resolvable problem?

Mr. Cameron: Yes. We have spoken to Diana Blenkhorn of the bureau and we will have her cooperation in following their plan. It will not be easy to do, but it is possible.

Senator Carney: Mr. Higginbotham, could you explain the "double jeopardy" argument that you mentioned earlier?

Mr. Higginbotham: Yes. If a border tax is put in place to replace the combined countervailing duties and anti-dumping duties and if one of the provincial governments makes a change in policy that may have an equivalent impact on the cost structures of licencees, we will end up paying double during the period of time that those policies are in place.

The concern resides with an expectation that the U.S. may require what we have been fondly calling a "test drive" to prove that the policy changes have brought about the market concepts that they are designed to bring about.

Le sénateur Carney: L'ordonnance originale relative aux droits compensateurs nommait spécifiquement ces produits, alors on peut supposer qu'il aurait été préférable qu'ils n'en parlent pas, n'est-ce pas?

M. Cameron: Oui. À mon avis, ils ont trouvé le moyen de définir les produits qu'ils veulent cibler pour que ces derniers correspondent à certaines classifications douanières. Les Américains ont fait des enquêtes sur des entreprises individuelles parce que certains grands concessionnaires fabriquent les mêmes produits que nous alors que ces derniers bénéficient d'une subvention en ce qui concerne leurs concessions forestières et leurs droits de coupe. Cela nous pose des problèmes. Nous sommes obligés de nous soumettre à une enquête, et nous acceptons quand c'est faisable, mais dans ce cas-ci, ça ne l'est pas.

Le sénateur Carney: Vous avez parlé du modèle élaboré par le Bureau du bois de sciage des Maritimes. En quoi ce modèle pourrait-il vous être bénéfique?

M. Cameron: Depuis très longtemps, le Bureau du bois de sciage des Maritimes n'est pas visé par l'application de ces droits en raison du pourcentage élevé de terrains privés dans les Maritimes. Je présume que si les Américains ont décidé de ne pas les inclure, c'est parce que les Maritimes ressemblent un peu trop aux États-Unis en ce qui concerne les proportions respectives de terres publiques et de terres privées. Par conséquent, ils ont toujours réussi à s'entendre avec les Américains pour être exclus. Le problème qui se pose à ce moment-là est celui de savoir comment on distingue entre des planches de bois dès lors que ces produits traversent la frontière.

Le Bureau du bois de sciage des Maritimes a mis sur pied un bureau en bonne et due forme. Les membres sont tenus de signer un contrat qui indique qu'ils peuvent faire l'objet de poursuites civiles s'ils portent préjudice à d'autres secteurs de l'industrie. Le Bureau assure le suivi des volumes de bois exporté. On pourrait avoir recours au même système pour nos produits.

Le sénateur Carney: Donc, il y a moyen de résoudre ce problème, à votre avis?

M. Cameron: Oui. Nous en avons discuté avec Diana Blenkhorn du Bureau, et elle s'engage à collaborer avec nous pour appliquer leur plan. Ce ne sera pas facile, mais c'est faisable.

Le sénateur Carney: Monsieur Higginbotham, pourriez-vous nous expliquer ce à quoi vous faisiez allusion tout à l'heure en parlant d'une double pénalisation?

M. Higginbotham: Oui, bien sûr. Si les autorités décident d'établir une taxe à la frontière pour remplacer les droits compensateurs et droits antidumping, et si l'une des administrations provinciales apporte à sa politique un changement dont l'impact sur la structure de coût des titulaires de concession est le même, nous finirons par payer deux fois au cours de la période d'application de ces politiques.

Notre préoccupation concerne la probabilité que les États-Unis exigent qu'il y ait une période d'essai, afin d'avoir la garantie que les changements apportés à la politique créent la dynamique de marché qu'ils sont censés susciter.

Senator Carney: That is the effects test.

Mr. Higginbotham: Yes, that is the effects test.

Senator Carney: Is the effects test a way for them to insist that you show them how the system works? Does it sometimes take years for the test to be complete and during that time you pay twice?

Mr. Higginbotham: That is correct.

Senator Carney: That seems to be an issue of design in the border tax. Is that resolvable?

Mr. Higginbotham: I think that it is resolvable. Mr. Aldonas does not believe an effects test is required. His view is that U.S. trade legislation would always be open for someone to request an investigation if they felt that something inappropriate was happening. The Coalition for Fair Lumber Imports position is to see the results first. I think the negotiations around trying to get the coalition to agree to something that does not include an effects test, is the way to resolve it. How optimistic we should be concerning the outcome is another question.

Senator Carney: Canfor operates in Alberta and B.C.

Mr. Higginbotham: That is correct.

Senator Carney: Are you in any other provinces?

Mr. Higginbotham: No.

Senator Carney: Yesterday we heard testimony from Mr. Les Reed and others that the route that is being pursued by the B.C. government amounts to capitulation. We have been told that among its problems is that it would recognize the American's cross-comparison. I am not sure if I have used the correct term.

Mr. Higginbotham: Cross-border comparisons?

Senator Carney: Yes, cross-border comparisons. That would legalize cross-border comparisons, which is bad for the industry, because there are different circumstances in each jurisdiction. In that case it would legalize or give up the rights that we have already won in NAFTA and WTO. What is your comment?

Mr. Higginbotham: My understanding is that the B.C. proposal would not do that. Instead, the benchmark for establishing stumpage on administered tenures would be through the auctioning of standing timber. The percentage that would be auctioned is still part of the debate, but let us say it might be 20 per cent of the total public land volume. The auction sales then, using kind of a complex regression-statistics methodology, would establish the stumpage on other wood. However, in the

Le sénateur Carney: C'est le critère des effets.

M. Higginbotham: Oui, tout à fait.

Le sénateur Carney: Et pour eux, c'est une façon d'obtenir une démonstration du système, n'est-ce pas? Est-ce que cette période d'essai peut durer plusieurs années, années pendant lesquelles vous êtes obligés de payer deux fois?

M. Higginbotham: C'est exact.

Le sénateur Carney: C'est la conception de la taxe à la frontière qui est en cause à ce moment-là, me semble-t-il. Sera-t-il possible de résoudre ce problème?

M. Higginbotham: À mon avis, oui. M. Aldonas n'est pas d'avis qu'il faut une période d'essai pour déterminer les effets de la mesure proposée. Selon lui, une entreprise qui estimerait qu'il y avait eu des irrégularités pourrait toujours présenter une demande d'enquête, aux termes de la législation commerciale américaine. La Coalition for Fair Lumber Imports insiste pour voir les résultats d'abord. Pour moi, il faudra sans doute négocier avec la Coalition pour lui faire accepter une solution qui ne prévoit pas une période d'essai. Quant à savoir s'il y a lieu ou non d'être optimiste en ce qui concerne le résultat de ces éventuelles négociations, ça c'est une toute autre question.

Le sénateur Carney: Canfor mène ses opérations en Alberta et en Colombie-Britannique.

M. Higginbotham: C'est exact.

Le sénateur Carney: Et êtes-vous actifs dans d'autres provinces aussi?

M. Higginbotham: Non.

Le sénateur Carney: Hier nous avons reçu les témoignages de M. Les Reed et d'autres qui nous disaient que la solution envisagée par le gouvernement de la Colombie-Britannique représente tout simplement une capitulation. On nous a dit que l'une des difficultés qu'elle présente, c'est qu'elle reconnaîtrait la validité des comparaisons proposées par les Américains. Je ne sais pas si c'est le bon terme.

M. Higginbotham: Vous parlez des comparaisons transfrontalières?

Le sénateur Carney: Oui, c'est ça. Les comparaisons transfrontalières deviendraient légales à ce moment-là, ce qui nuirait à l'industrie, étant donné que la situation de chaque province ou pays est différente. Cela reviendrait à légaliser une telle pratique, si bien que nous renoncerions aux droits que nous avons obtenus par l'entremise de l'ALENA et l'OMC. Qu'en pensez-vous?

M. Higginbotham: Je crois comprendre que la proposition de la Colombie-Britannique n'aurait pas cette conséquence-là. L'idée, c'est qu'on aurait recours à des ventes aux enchères du bois sur pied pour établir le point de référence pour l'établissement des droits de coupe à prélever sur les concessions forestières administrées. Les avis sont encore partagés concernant la proportion du bois sur pied à soumettre au système de vente aux enchères, mais il pourrait s'agir de 20 p. 100, disons, du

draft policy bulletin, Mr. Aldonas has suggested that cross-border comparisons would be the principal mechanism for establishing administered stumpage within Ontario.

Senator Carney: That is in Minnesota, is it?

Mr. Higginbotham: Yes, I think it would be Minnesota. British Columbia is strongly opposed to the cross-border comparisons because Washington State would presumably be the most logical comparator. In coastal Washington there is a high proportion of private land relative to the proportion of private forestland in B.C. and we do not think that there would be sort of an apples-and-oranges type of comparison, if that were to be used. The one area that Mr. Aldonas has suggested that does involve cross-border comparisons is in log exports.

Senator Carney: What is your feeling on log exports? You have private land as well as public land.

Mr. Higginbotham: We have relatively little private land compared to say TimberWest or Weyerhaeuser.

Canfor is a company led by David Emerson, a true free-market leader. Our view is that we have little to fear from log exports. Mr. Cameron might disagree with that. Other coastal companies that produce high-value products like cedar and so forth, are also concerned about log exports. Our company is concerned with market logging as opposed to manufacturing, and we would selfishly like to have a truer marketplace than we believe exists, especially for the lower-grade coastal wood.

Senator Carney: We have had witnesses say that there is no such thing as a suitable, fair agreement with the U.S. because we are always exposed to anti-dumping and other conditions. Are you suggesting that Canfor would support dropping the WTO, and NAFTA, which are our safeguards, and if so what safeguards do you think we would need to ensure that other actions would not be taken against us?

Mr. Higginbotham: First, we would not be in favour of dropping the WTO and NAFTA actions until such time as we were confident that British Columbia particularly, and perhaps Alberta, could be put into a position to successfully carry out a changed circumstances review in order to have the CVD orders revoked. Our view is that we should continue to try to negotiate for the establishment of a binational commission that has the same strength to hear disputes and make decisions. That way the U.S. Department of Commerce or the U.S. trade representatives

volume total de terres publiques. Ensuite, en se fondant sur les résultats des ventes aux enchères, on pourrait, à l'aide d'une méthode statistique très complexes prévoyant une analyse de régression, fixer les droits de coupe pour l'autre bois. Dans le projet de bulletin d'orientation, toutefois, M. Aldonas laisse supposer que le principal mécanisme de détermination des droits de coupe administrés en Ontario serait les comparaisons transfrontalières.

Le sénateur Carney: Il s'agirait de la comparer au Minnesota. C'est ça?

M. Higginbotham: Oui, je pense que ce serait le Minnesota. La Colombie-Britannique est vivement opposée aux comparaisons transfrontalières parce qu'on peut supposer que le point de comparaison le plus logique dans son cas serait l'État de Washington. Le long de la côte, l'État de Washington compte une forte proportion de terres privées par rapport à la proportion de terrains forestiers privés en Colombie-Britannique, et à notre avis si on utilisait un tel point de repère, la comparaison ne serait pas valable. Là où M. Aldonas a proposé des comparaisons transfrontalières, c'est pour les exportations de grume.

Le sénateur Carney: Et qu'en pensez-vous? Vous avez à la fois des terrains privés et des terrains publics.

M. Higginbotham: Nous avons relativement peu de terrains privés, comparativement à TimberWest ou Weyerhaeuser, par exemple.

Canfor est dirigée par David Emerson, qui est un vrai défenseur du marché libre. En ce qui nous concerne, nous n'avons guère à craindre les exportations de grume. M. Cameron ne serait peut-être pas d'accord. D'autres entreprises côtières qui fabriquent des produits à valeur élevée à partir de bois, tels que le cèdre, sont également préoccupées par la question des exportations de grume. Quant à notre entreprise, c'est plutôt l'exploitation, par opposition à la fabrication, qui nous inquiète, et nous aimerions pour des raisons tout à fait égoïstes que le marché soit beaucoup plus libre qu'il ne l'est actuellement, à notre avis, notamment pour ce qui est du bois des zones côtières de qualité inférieure.

Le sénateur Carney: Certains témoins nous ont dit qu'il ne sera jamais possible de conclure une entente juste et appropriée avec les États-Unis, parce que nous vivons toujours sous la menace des droits antidumping et l'imposition d'autres conditions. Est-ce que Canfor serait favorable à l'idée d'abandonner les actions intentées devant l'OMC ou en vertu de l'ALENA, qui permettent de nous protéger, et dans l'affirmative, quelles autres garanties faudrait-il obtenir pour nous protéger contre l'éventualité d'autres mesures protectionnistes?

M. Higginbotham: D'abord, nous ne serions pas d'accord pour abandonner les actions intentées par l'entremise de l'OMC et de l'ALENA tant que nous ne serions pas sûrs qu'un réexamen fondé sur un changement de circonstances en Colombie-Britannique notamment, et peut-être aussi en Alberta, ne déboucherait pas sur un résultat positif, soit l'annulation de l'ordonnance relative aux droits compensateurs. À notre avis, il faut poursuivre les négociations en vue d'obtenir la création d'une commission binationale qui serait habilitée à instruire des plaintes et prendre

will not be the sole arbiters of disputes. Of course, the coalition is entirely opposed to that concept, but we think fairness dictates the need for it to be established.

Senator Austin: I want to say, first of all to you, Mr. Cameron, that I do not have any questions for you, because I think your situation is so clear and the treatment of your industry so arbitrary that we can do nothing more than continue to press in the overall settlement for your exemption. The U.S. policy in dealing with the Canadian forest industry has created a great deal of misery in order to establish their leverage. That is their policy, and you are caught up in it. I think you will agree with that.

With respect to your comments, Mr. Higginbotham, I would like to pursue some specific issues. I am interested in the chapter 11 action that Canfor has taken. I am a lawyer, and I have said for quite a long time that the Americans can ignore the decisions of NAFTA panels and they can ignore the decisions of WTO panels, but they cannot ignore the decisions of their own courts, and that is the one steel jaw that we have. Your action under Chapter 11 is one that has promise, but it will take quite a long time. Do you have an idea of how long that action might take to come to trial?

Mr. Higginbotham: No, we really do not. The U.S., in its wisdom, has decided to suggest that our appointment of Mr. McKenna as our representative is improper and inappropriate, so there is an appeal pending. We are trying to decide whether a similar appeal concerning their nominee would make sense. I doubt that we will do that, because we would like this to move forward. We assume that they are going to put up as many roadblocks as possible in order to stall this procedure. Their behaviour suggests to us that they must think that there is something to our claim. Therefore, we will do our best to try to push for as rapid a hearing as possible. We expect that it could take at least another year before there is a hearing.

Senator Austin: It is understandable that delay suits them and they hope to wrap you up as part of an overall deal. I think they have much less leverage over you in this action than they have over the industry-to-industry and government-to-government paradigm.

Mr. Higginbotham: I agree with you. And be assured that we are working very hard to try to define what the quid pro quo would be if we were to actually give up this action at some point.

des décisions en cas de différend. De cette façon, le ministère américain du Commerce ou les représentants commerciaux américains ne seraient pas les seuls arbitres en cas de différends. Bien entendu, la Coalition est tout à fait opposée à cette idée, mais à notre sens, une commission de ce genre est essentielle pour que tous soient traités équitablement.

Le sénateur Austin: Je voudrais dire, d'abord à vous, monsieur Cameron, que je n'ai pas de questions à vous poser parce que votre situation me semble si claire, et le traitement de votre secteur si arbitraire, que tout ce que nous pouvons faire, c'est continuer à insister pour que le règlement final comprenne une exemption pour des entreprises comme la vôtre. La politique américaine relative à l'industrie forestière canadienne a fait souffrir beaucoup de gens, et ce pour nous faire comprendre que c'est eux qui commandent. C'est ça leur politique, et vous, vous en êtes malheureusement les victimes. Je pense que vous êtes d'accord avec moi.

En ce qui concerne vos remarques, monsieur Higginbotham, j'aimerais obtenir des précisions sur quelques questions précises. Je m'intéresse à l'action intentée par Canfor en vertu de l'article 11 de l'ALENA. Je suis moi-même avocat, et je maintiens depuis longtemps que les Américains peuvent décider de ne pas tenir compte des décisions des groupes spéciaux de l'ALENA ou de l'OMC, mais ils n'ont pas le luxe de ne pas tenir compte des décisions de leurs propres tribunaux; c'est ça notre cote de mailles, si vous voulez. L'action que vous avez intentée en vertu du chapitre 11 s'annonce bien mais risque de prendre assez longtemps. Savez-vous combien de temps il faudra attendre avant que la chose soit jugée?

M. Higginbotham: Non, nous n'en savons rien. Les États-Unis, dans leur grande sagesse, laissent entendre qu'il ne serait pas approprié que M. McKenna soit nommé pour nous représenter, et donc un appel est actuellement en cours. Nous nous demandons en ce moment s'il convient maintenant d'interjeter appel à propos de la personne qu'ils ont proposée, comme eux l'ont fait pour nous. Je doute que nous le fassions, parce que nous souhaitons que la situation progresse. À notre avis, ils vont créer autant d'obstacles que possible pour retarder cette procédure. Pour nous, leur comportement laisse supposer qu'à leurs yeux, notre demande est peut-être fondée. Par conséquent, nous allons faire pression pour obtenir une audience dans les plus brefs délais. À notre avis, l'audience n'aura pas lieu avant un an au moins.

Le sénateur Austin: Je comprends très bien que ça les arrange de retarder les choses, parce qu'ils espèrent que vous serez visés par toute éventuelle entente. À mon avis, ils ont beaucoup moins d'emprise sur vous, dans le cadre de cette action, qu'ils ne l'ont sur les relations d'industrie à industrie et de gouvernement à gouvernement.

M. Higginbotham: Je suis d'accord avec vous. Et soyez assuré que nous travaillons très fort pour essayer de déterminer ce que nous devrions demander en retour si nous acceptons à un moment donné d'abandonner cette action.

Senator Austin: Could other Canadian companies take action in the same way? Is it the cost of this action that deters other companies from doing so?

Mr. Higginbotham: I think that there are probably several things that deter other companies. One is the legal cost. Second, there are those who question whether or not we really have a case, and therefore I think would prefer to have somebody else out in the lead. The other deterrent is that there is a poor definition of how significant a company's holdings have to be in the U.S. in order to claim that the actions of the U.S. are harmful to those holdings in the U.S. That is going to be the central issue of our claim: whether or not we actually qualify. Our legal counsel believes very strongly that we do. The U.S. delays that I have referred to suggest that they might be concerned that we do have a case in regards to that, but there are many Canadian companies that do not have those kinds of assets in the U.S.

Senator Austin: Assets also include intangibles such as contracts in the United States and issues that are legal rights, rather than just physical assets. Am I correct?

Mr. Higginbotham: That is correct. In our arguments we will include our tangible assets and those contracts and so forth. We have strong moral support from some of our large U.S. customers.

Senator Austin: We are looking at the way dispute-settlement mechanisms work. We are reviewing NAFTA, and trying to focus on how we might gain better dispute-settlement systems with the United States. You can wish us luck in that exercise.

I think the chapter 11 is important in terms of remedies provided by NAFTA, and Canada has paid compensation to U.S. companies in I think three cases. I remember the famous case of the gasoline-additive, which set a number of precedents that I think are useful.

The softwood lumber managed-trade system that the United States is trying to negotiate with Canada suggests that a sliding duty be put in place in terms of the countervail, and that it would be based on market pricing. Is that a proposal that Canfor is favourably considering?

Mr. Higginbotham: We are supportive of the concept of the sliding scale. Based on what our marketing people tell us, we have come to believe that the continuous sliding scale proposed by Weyerhaeuser is probably the easiest way to deal with market considerations. It would also convince the U.S. that there is little one can do to control the market so that you do not step off reductions or increases in taxes, which would happen if you had a step scale system.

Le sénateur Austin: Est-ce que d'autres entreprises canadiennes pourraient, elles, aussi, intenter une action semblable? Est-ce le coût de ces poursuites qui dissuade d'autres compagnies d'en faire autant?

M. Higginbotham: À mon avis, il y a plusieurs facteurs de dissuasion. Premièrement, les frais juridiques, deuxièmement, certains se demandent si nos arguments sont vraiment bien solides, et préféreraient donc, à mon avis, que d'autres pilotent ce dossier. L'autre facteur dissuasif est l'incertitude de la définition des avoirs qu'une compagnie doit posséder aux États-Unis pour soutenir que l'action des autorités américaines compromet ses avoirs aux États-Unis. Voilà justement l'argument central de notre demande — que nous remplissions ou non cette condition. Notre conseiller juridique est fermement convaincu que cette condition est remplie dans notre cas. D'ailleurs, les retards accusés aux États-Unis laissent supposer que les autorités américaines craignent que notre plainte soit justifiée, même s'il ne faut pas oublier que peu de compagnies canadiennes possèdent autant d'avoirs aux États-Unis.

Le sénateur Austin: Ces avoirs comprennent également des éléments intangibles tels que des contrats aux États-Unis et des questions liées à vos droits d'origine législative, et pas simplement vos biens matériels. Est-ce que je me trompe?

M. Higginbotham: Non, vous avez tout à fait raison. Nous allons faire mention, dans notre argumentation, de nos biens matériels, de nos contrats, etc. D'ailleurs, nous bénéficions d'un important soutien moral de la part de certains de nos gros clients américains.

Le sénateur Austin: Pour notre part, nous examinons les mécanismes de règlement des différends. Nous nous intéressons entre autres à l'ALENA, parce que nous souhaitons en arriver à de meilleurs mécanismes pour le règlement de nos différends avec les États-Unis. Je pense que vous devriez nous souhaiter bonne chance.

Pour moi, l'action intentée en vertu du chapitre 11 est importante en raison des recours qu'offre l'ALENA, et il convient de mentionner à cet égard que le Canada a versé une indemnisation aux entreprises américaines dans trois cas, si je ne m'abuse. Je me souviens du fameux cas de l'additif pour essence qui a créé un certain nombre de précédents qui me semblent utiles.

Le régime de commerce administré pour le bois d'oeuvre que les États-Unis essaient de négocier avec le Canada laisse supposer que des droits compensateurs dégressifs seraient établis et que ces derniers seraient fondés sur les prix du marché. Est-ce que Canfor serait éventuellement prête à accepter une telle proposition?

M. Higginbotham: Nous sommes en faveur de l'idée d'une échelle mobile. Nos spécialistes du marketing nous ont convaincus que l'échelle mobile continue proposée par Weyerhaeuser représente sans doute le meilleur moyen de tenir compte de la dynamique du marché. Cela permettrait également de convaincre les autorités américaines qu'on peut difficilement maîtriser le marché et qu'il ne convient donc pas de prévoir des réductions ou augmentations fiscales étagées, ce qui serait le cas si l'on instaurait un régime axé sur une échelle étagée.

We are not subsidized, and we will always take that position. I believe that we are realistic and recognize that some sort of a mechanism that imposes a higher level of tax at the low end of the marketplace is likely what we are going to have to do by way of an interim agreement.

The biggest concern we have is the question of how much of the time we will see lumber trade at that low end, and therefore at the high level of taxes. We think that there is a reasonably high probability that we are not going to see high levels of lumber prices in the next five years.

Senator Austin: We could end up with a kind of trap, where the Americans have a border tax or a tariff that excludes all but our most efficient producers from their markets.

You used the phrase "interim agreement," and the word "interim" is important. I thought one of the objectives was a phasing of this tax while the forest policies change. Do you see that as the main concept, and what forest policies are you asking the provincial government to adjust or change in order to meet this U.S. negotiation?

Mr. Higginbotham: We would like to see an agreement that allows an evaluation to be associated with forest policy change that would allow for reduced taxes. When we were in Washington a year ago that seemed possible. It does not seem very possible now. We need to move as quickly as possible to establish the policy change environment and then ask for a changed circumstances review as quickly as possibly. That way the border tax will indeed be interim.

Compared to Mr. Reed or others that you may have heard yesterday, our view is that many of the proposed policy changes that B.C. has suggested produce a clearer market system that also may be good for the industry. The removal of annual cut controls, and the removal of appurtenancy requiring certain mills to continue, will probably be helpful to the primary industry. Mr. Cameron might be able to comment further concerning the secondary industry.

The principal policy matter is the new stumpage system. We can live with it whether it is standing timber auctions or log auctions or whatever the case may be. I think that is the one that is going to make the difference in determining whether or not we can get the CVD order revoked.

In our case, we would prefer this new stumpage system to be based on log auctions rather than standing timber auctions, but, in either case, I think that that stumpage system is going to be the critical factor.

Senator Austin: Following your comment yesterday, I asked questions concerning the cost of the policy changes to those industries and to those communities to which you have referred.

Nous ne sommes pas subventionnés, et nous ne changerons jamais notre position à cet égard. Nous sommes réalistes et nous reconnaissons qu'un accord provisoire passera nécessairement par un mécanisme prévoyant l'imposition d'une taxe plus élevée lorsque les prix sont faibles.

Mais nous nous inquiétons surtout de savoir pendant combien de temps le commerce du bois d'oeuvre se fera à des tarifs plutôt faibles, et donc en fonction d'un taux de taxe élevé. Selon nous, il est assez probable que les prix du bois d'oeuvre ne soient pas très élevés au cours des cinq prochaines années.

Le sénateur Austin: Nous pourrions finir par tomber dans leur piège, en ce sens que les Américains pourraient nous imposer une taxe à la frontière ou un tarif qui empêche tous les producteurs, à part les plus efficaces, d'accéder à leurs marchés.

Vous avez parlé d'un «accord provisoire», et je trouve que le mot «provisoire» est important. Je pensais que l'idée était de prévoir l'application progressive de cette taxe pendant que certaines modifications étaient apportées aux politiques forestières. À votre avis, est-ce que c'est ça le principe de base, et quelles sont les politiques forestières que le gouvernement provincial devra modifier afin de remplir les conditions imposées par les États-Unis dans le cadre de ces négociations?

M. Higginbotham: Nous aimerions que l'accord conclu prévoie que tout changement de politique forestière donne lieu à une évaluation qui pourrait éventuellement déboucher sur une réduction des taxes. Quand nous étions à Washington il y a un an, ça semblait possible. À l'heure actuelle, ça me paraît beaucoup moins possible. Il nous faut agir rapidement pour modifier les politiques et demander ensuite, dans les plus brefs délais, qu'il y ait un réexamen fondé sur un changement de circonstances. Ainsi la taxe à la frontière sera effectivement provisoire.

Par rapport à M. Reed ou d'autres qui se sont prononcés sur la question hier, nous sommes d'avis que bon nombre des changements que la Colombie-Britannique a proposé d'apporter à sa politique forestière auraient pour résultat de créer un marché plus transparent qui pourrait en fin de compte profiter à l'industrie. L'élimination des restrictions visant la coupe annuelle et des conditions relatives aux ouvrages connexes obligeant certaines scieries à maintenir leurs opérations, aidera sans doute le secteur primaire. M. Cameron pourrait peut-être vous parler de l'éventuelle incidence sur le secteur secondaire.

La question principale en matière de politique est celle du nouveau régime de droits de coupe. Nous pourrions nous en accommoder qu'on opte pour la mise aux enchères du bois sur pied ou des grumes, peu importe. Pour moi, c'est ça qui va déterminer si nos efforts pour faire révoquer l'ordonnance relative aux droits compensateurs réussiront ou non.

Quant à nous, nous préfererions que ce nouveau régime de droits de coupe soit basé sur la mise aux enchères de grume, plutôt que de bois sur pied, mais que ce soit l'un ou l'autre, ce nouveau régime représentera à mon avis un facteur critique.

Le sénateur Austin: À la lumière de votre observation d'hier, j'ai posé des questions concernant le coût des changements politiques qui sont prévus aux représentants des industries et

I wonder whether you see the necessity of British Columbia and the forest industry providing transitional support while we remove the very long-standing policies on which both commercial and social capital have been invested?

Mr. Higginbotham: There will likely be a need for support of one type or another. We will have to be very cautious that it does not backfire on us in terms of further subsidy allegations. I do think that the B.C. government will actually take away a part of the replaceable tenures that we have within the province and use them to establish community forests, First Nation businesses and so on. That will allow a transition to occur, and the U.S will not see the new businesses as subsidies.

While we are not anxious to have our tenure taken away, I do think that there is some substance to the argument that 80 per cent of a tenure that allows you to have full access to the North American market may be worth as much as the 100 per cent of what we have today.

The Chairman: Mr. Cameron, would you like to make an observation about the question that Senator Austin asked?

Mr. Cameron: Yes. With regard to NAFTA, I would like the American trade attitude of guilty until proven innocent in all trade matters changed. Only then can we have a better system.

Ken said he is not sure how our group would feel about log exports. Yes, there is a big diversity of views within the groups. In general, there are people who are philosophically opposed to log exports, jobs and everything. I am not sure how well they can back that up. Some guys say the major licencees are exporting logs and hopping into the open log market and replacing it. That takes logs away and then there are no jobs. They are surrogate-bidding on small business, forest enterprise sales, which drives the price up. Maybe that is true and maybe it is not.

There is also the view that if Canfor and others are not allowed to export some component of these stands, they will not get harvested. Given that maybe 10 per cent of it might get exported off the coast, 90 per cent of that was going to go onto the open market. Are they buying more than that back to replace the 10 per cent? I do not know. We might find that it is a job contributor. What if it was completely opened up? Does the price of export logs find itself higher than it would be if the restrictions were gone? I think that in general we can say that we do not have a problem with log exports. It is a little higher than we would like to see it. I think the market would fix that if we ever the hemlock issue straightened out. We have issues with some of the mechanisms, TEAC for instance. If we make an offer to buy logs, we have to buy them, but the seller does not have an

collectivités que vous avez mentionnées. Je voudrais savoir si vous estimez que la Colombie-Britannique et l'industrie forestière prévoient des mesures de soutien provisoires, au fur et à mesure de l'élimination de politiques de longue date qui ont donné lieu à des dépenses à la fois commerciales et sociales?

M. Higginbotham: À mon avis, il faudra sans doute prévoir des mesures de soutien d'une forme ou d'une autre. Mais il faut agir avec prudence pour éviter que cela se retourne contre nous si jamais ces mesures donnent lieu à d'autres allégations d'aide subventionnelle. À mon avis, le gouvernement de la Colombie-Britannique convertira une portion des concessions forestières remplaçables de la province en forêts communautaires, en entreprises autochtones, etc. Ainsi il y aura une période de transition, et les États-Unis ne considéreront pas ces nouvelles entreprises comme bénéficiant d'une aide subventionnaire.

Bien que l'idée qu'on nous enlève notre concession financière ne nous plaît guère, l'argument selon lequel 80 p. 100 d'une concession forestière qui vous accorde un accès intégral au marché nord-américain vaut peut-être les 100 p. 100 que nous avons maintenant est peut-être convaincant.

Le président: Monsieur Cameron, aimeriez-vous réagir à la question posée par le sénateur Austin?

M. Cameron: Oui. Pour ce qui est de l'ALENA, j'aimerais que l'attitude américaine, qui consiste à nous considérer comme étant coupables tant que notre innocence n'est pas prouvée, change. C'est uniquement dans ce contexte que nous aurons un meilleur système.

Ken vous disait qu'il n'est pas certain de la position de notre groupe vis-à-vis des exportations de grumes. Il est vrai qu'il existe une grande divergence d'opinions au sein des divers groupes. En général, il y a toujours un certain nombre de personnes qui, par principe, s'opposent aux exportations de grume à cause de la perte d'emplois qui en découle, etc. Je ne sais pas dans quelle mesure ils pourront justifier cette position. Certains prétendent que les principaux titulaires de concession exportent des grumes qu'ils achètent ensuite sur le marché libre pour remplacer celles qu'ils ont vendues. Cela réduit considérablement le volume de grumes, et des emplois disparaissent en conséquence. Ils font appel à des soumissionnaires délégués pour faire des offres sur le bois que requièrent les petites entreprises forestières, ce qui fait monter les prix. C'est peut-être ce qu'ils font, peut-être pas.

D'autres sont d'avis que si Canfor et d'autres entreprises n'ont pas le droit d'exporter une proportion du bois récolté dans leurs peuplements, ce bois ne sera jamais récolté. Étant donné que 10 p. 100 est exporté à l'étranger, on peut dire qu'environ 90 p. 100 de ce bois est forcément vendu sur le marché libre. On peut donc se demander s'ils en rachètent davantage afin de remplacer ces 10 p. 100. Je ne sais pas si c'est ça qu'ils font. Peut-être constaterons-nous que cela permet de créer ou de maintenir des emplois. Qu'arriverait-il si toutes les entreprises menaient leurs activités dans des conditions de pleine concurrence? Le prix des grumes destinées à l'exportation monterait-il davantage que ne serait le cas si les restrictions disparaissaient? À mon avis, de manière générale, on peut dire que les exportations de grumes ne posent pas vraiment problème.

obligation to sell them to us. These are some of the issues that we have to deal with. So we would like to more control and better management of the situation.

As regards appurtenancy and cut control, we have a variety of feelings. We are generally fine that both appurtenancy and cut control can go. We do not have any issues concerning mill closures. We think that area-based tenures and rotation-age-based leases would be good for the major licencees. That way we could maximize the productivity of the forest and give them the opportunity to do so with some kind of a financial certainty. We would like to see less wood under the control of the licencees. Approximately 87 per cent of the public wood is now under the control of the major licencees and tenures. We would like to see that significantly reduced so that we have access to a much larger volume of market material. We have no problem with some of that being horizontal logs, as opposed to vertical. We would like to see some kind of a mix that works for everyone. In an effective mix First Nations, the truck loggers and Bill 13 could all be added in. The point is this: Less tenure for the major licencees and some kind of a mix of standing and log.

Senator Di Nino: Is your U.S. customer base different than the primary softwood lumber folks?

Mr. Cameron: Yes. Different remanufacturing plants make different value-added products that have unique uses to certain individuals and groups. We do not flood one commodity into a distribution yard. We sell much closer to the end user.

Senator Di Nino: Do you have a different set of stakeholders than the people who sell for the erection of housing or other buildings?

Mr. Cameron: Well, when you say "stakeholders," do you mean in Canada or the United States?

Senator Di Nino: I mean your customers.

Mr. Cameron: We have a different set of customers; they are the people who do the finishing work in the homes.

Disons que les volumes exportés sont un peu plus importants qu'on le souhaite. Mais le marché corrigerait certainement cette anomalie si jamais nous parvenons à régler le problème de la pruche. Certains des mécanismes — le TEAC, par exemple — posent problème. Si nous faisons une soumission pour acheter des grumes, nous sommes obligés de les acheter, alors que le vendeur n'est pas tenu de les vendre. Voilà le genre de problèmes qu'il faut absolument résoudre. C'est pour cette raison que nous aimerions être en mesure d'exercer plus de contrôle et donc de mieux gérer la situation.

En ce qui concerne les contrôles visant les ouvrages annexes et la coupe annuelle, nos sentiments sont un peu mitigés. Nous sommes généralement d'accord pour accepter la disparition des contrôles visant les ouvrages annexes et la coupe annuelle. La question des fermetures de scieries ne pose pas tellement de problème en ce qui nous concerne. À notre avis, l'idée des concessions axées sur une certaine superficie et des baux axés sur l'âge d'exploitabilité est bonne, en ce qui concerne les principaux titulaires de concessions. Ainsi nous pourrions maximiser la productivité de la forêt et leur permettre de le faire dans des conditions de certitude financière relative. Nous aimerions que les volumes de bois contrôlés par les titulaires de concessions soient moindres. Environ 87 p. 100 du bois des terres publiques sont actuellement contrôlés par les principaux titulaires de concessions forestières. Nous aimerions que cette proportion soit considérablement réduite pour que nous ayons accès à un plus fort volume de fibre ligneuse. Nous sommes tout à fait disposés à accepter qu'une partie de cette fibre soit sous forme de grumes horizontales, par opposition à des grumes verticales. Mais nous aimerions que la composition du marché soit appropriée pour que tout le monde y trouve son compte, c'est-à-dire les collectivités des Premières nations, les camionneurs de sciage et ceux qui ont obtenu des droits en vertu du projet de loi 13. L'idée essentielle c'est que les grands titulaires de concessions en aient moins et que les proportions de bois sur pied et de grumes soient appropriées.

Le sénateur Di Nino: La nature de votre clientèle américaine est-elle différente de celle des entreprises de production primaire?

M. Cameron: Oui. Selon le cas, les compagnies de transformation qualitative des bois peuvent fabriquer des produits à valeur ajoutée différents qui sont utilisés pour des fins précises par certains groupes ou personnes. Nous ne fabriquons pas des quantités industrielles d'un produit particulier que nous entreposons ensuite dans un dépôt de distribution. Nous avons plutôt tendance à fabriquer nos produits en fonction des besoins de l'utilisateur final.

Le sénateur Di Nino: Est-ce que vos interlocuteurs sont différents de ceux qui vendent leurs produits pour la construction de maisons ou d'autres types de bâtiments?

M. Cameron: Quand vous parlez d'«interlocuteurs», vous voulez dire au Canada ou aux États-Unis?

Le sénateur Di Nino: Je parle de vos clients.

M. Cameron: Nous avons des clients différents; nos clients sont ceux qui assurent les travaux de finition des maisons.

Senator Di Nino: The finishing carpenters rather than rough carpenters?

Mr. Cameron: Yes, and the yards that cater to their needs. We tend not to put large loads of material into a distribution yard for subdivision out to a work site. We are far more focused. When we sell a product it is usually going pretty close to where it is going to be used.

Senator Di Nino: Do you have stakeholders or organizations that support your position to be exempted?

Mr. Cameron: Not really. We are not well-heeled which is why we have been silent for all these years. We have dug into our pockets and taken contributions from the membership, but we are not wealthy. We received only \$150,000 in federal assistance money while the major licencees got \$14.85 million. We do not have the funds to build a U.S. lobby base.

We very much appreciate what both the Free Trade Lumber Council and the American Consumers for Affordable Housing have done for us. They have taken a generic approach, but building a lobby down there is good although a bit late. They might not be very strong but it is to have an effective counter-lobby in the U.S.

Senator Di Nino: Mr. Higginbotham, we have heard from witnesses that this problem would more easily solved if there was a united pan-Canada approach.

Mr. Higginbotham: I believe that overall there is a genuine effort being made to have a pan-Canadian approach. The draft policy bulletin that Mr. Aldonas has put out identifies three different examples of how a province might approach developing a policy environment that would get the CVD order revoked.

We do not have a problem with different provinces handling it in different ways. We do have a concern that it is really not up to the Department of Commerce to try to assure us that we have an equal footing or a level playing field across the country in terms of competitiveness.

We hold the position that, while we need to try to maintain a pan-Canadian approach, we need to have the various provinces put their proposals on the table so that an economic analysis can be done to determine whether or not there is relative equality in the cost to the industries in the various parts of the country.

We prefer a pan-Canadian approach, but the details, as always, may have some influence on whether or not we are able to maintain it.

Le sénateur Di Nino: C'est-à-dire ceux qui font la menuiserie de finition, plutôt que la grosse menuiserie?

M. Cameron: Oui, et les dépôts qui répondent à leurs besoins. Nous n'avons pas l'habitude de déposer de gros volumes de matériaux dans un dépôt qui assure ensuite la distribution dans les chantiers. Notre clientèle est beaucoup plus restreinte. Quand nous vendons un produit, normalement nous le vendons à celui qui va l'utiliser.

Le sénateur Di Nino: Y a-t-il des organismes qui soutiennent votre position en ce qui concerne la nécessité d'une exemption?

M. Cameron: Pas vraiment. Nous n'avons pas énormément de ressources financières, ce qui explique notre silence durant autant d'années. Nous avons tous pris de l'argent dans nos propres poches et nous avons demandé aux membres de faire leur part, mais nous ne sommes pas riches. Nous n'avons reçu que 150 000 \$ au titre de l'aide fédérale, alors que les grands titulaires de concessions ont touché 14,85 millions de dollars. Nous ne pouvons tout simplement pas nous permettre de financer des activités de lobbying permanentes aux États-Unis.

Nous sommes très reconnaissants envers le Free Trade Lumber Council et les American Consumers for Affordable Housing pour le soutien qu'ils nous ont fourni. Leur approche est plutôt «générique», et il est certainement avantageux de bénéficier de l'aide de groupes de pression américains, même si cette aide arrive un peu tardivement. Ces groupes ne sont peut-être pas très puissants, mais il est toujours bon de pouvoir faire appel à des groupes de pression américains qui vont donner l'autre son de cloche.

Le sénateur Di Nino: Monsieur Higginbotham, d'après certains témoins, c'est surtout l'adoption d'une démarche pancanadienne qui va nous permettre de régler ce problème.

M. Higginbotham: À mon avis, des efforts très sérieux sont actuellement déployés pour définir une démarche pancanadienne. Le projet de bulletin d'interprétation de M. Aldonas présente trois exemples différents des modifications qu'une province pourrait envisager d'apporter à ses politiques pour obtenir la révocation de l'ordonnance relative aux droits compensateurs.

Nous sommes tout à fait d'accord pour que les différentes provinces définissent leurs propres démarches. Par contre, il n'appartient pas vraiment au ministère du Commerce américain, à notre avis, de nous prouver que nous sommes tous sur un pied d'égalité d'un bout à l'autre du pays en ce qui concerne notre compétitivité.

Notre position est que même s'il faut essayer de prévoir une démarche pancanadienne, il faut surtout que les différentes provinces nous présentent des propositions précises pour qu'une analyse économique puisse être faite en vue de déterminer si le coût pour l'industrie dans chaque région du Canada est relativement équitable.

Nous préférierions une démarche pancanadienne, mais selon les éléments constitutifs de cette démarche, comme toujours, nous ne pourrions peut-être pas la maintenir.

Senator Di Nino: Can you point out the differences between the Ontario's position and the cross-border compromise and B.C.'s position?

Are you concerned about the concept of divide and conquer?

Mr. Higginbotham: I am very much concerned about the divide and conquer approach.

As a B.C. industry we have tried to help our government understand the importance of taking a leadership role that is appropriate. We account for more than 50 per cent of the lumber produced in the country. We do not want to appear to be ready for a deal at any cost. We do not want the U.S. government, through the influence of the coalition, to be able to produce different deals for different regions of the country. That situation is a concern to us.

The countervailing duty order is at the same level countrywide. It is based on a cross-border comparison methodology for the four provinces that were part of the investigation. Washington State, Minnesota, Maine and possibly New York are impacted with respect to Quebec.

We have argued, for reasons that I spoke to earlier, that it was inappropriate. We feel that each province should be able to argue its own benchmark. If the Government of British Columbia has its way, we will see a benchmark that is based on standing timber auctions, and the stumpage of all wood not sold in those auctions will be based on the sales of those timber auctions. In the case of Ontario's proposal, it will be based on Minnesota sales. As a result, we will end up with two very different benchmarks.

Quebec, argues that it ought to be based on log sales from private land, land that is primarily along the St. Lawrence River. We are not opposed to that, even though it produces quite a different benchmark than what we have. Alberta does not have enough of what in B.C. we call the "small business sales" to qualify, so they are going to propose some other answers and will likely end up with a mixture.

We are not particularly concerned about the possibility of different mechanisms, but we are concerned about different answers.

Senator De Bané: Mr. Reed's suggested that we put this whole issue into historical perspective. He pointed out that this debate has been going on for 200 years and no trade issue between the two countries has been more intense than this issue of softwood lumber. Since 1789 there have been more than 30 protective tariff barriers raised against Canadian softwood. He said that the

Le sénateur Di Nino: Pourriez-vous m'expliquer la différence entre la position de l'Ontario, le compromis des comparaisons transfrontalières et la position de la Colombie-Britannique?

Craignez-vous qu'on applique une politique consistant à diviser pour mieux régner?

M. Higginbotham: Oui, c'est tout à fait ça que je crains.

En tant que membre de l'industrie forestière de la Colombie-Britannique, nous avons essayé de faire comprendre à notre gouvernement qu'il doit jouer un rôle de chef de file approprié. Notre province produit plus de 50 p. 100 du bois d'oeuvre canadien. Nous ne voulons pas donner l'impression d'être prêts à conclure une entente à n'importe quel prix. Nous ne voulons pas non plus que le gouvernement américain décide, sous l'influence de la coalition, de conclure des accords différents avec différentes régions du pays. Voilà quelque chose qui nous inquiète.

L'ordonnance relative aux droits compensateurs prévoit le prélèvement des mêmes droits dans l'ensemble du Canada. Elle est fondée sur des comparaisons transfrontalières à l'égard des quatre provinces visées par l'enquête. L'État de Washington, le Minnesota, le Maine et peut-être l'État de New York sont concernés dans le cas du Québec.

Pour les raisons que j'ai évoquées tout à l'heure, nous avons protesté en soutenant que de telles comparaisons ne sont pas appropriées. À notre sens, chaque province devrait être en mesure de négocier un point de référence qui correspond vraiment à sa situation. Si le gouvernement de la Colombie-Britannique obtient ce qu'il veut, le point de repère retenu pour cette province sera fondé sur les mises aux enchères de bois sur pied, et les droits de coupe prélevés sur tout le bois d'oeuvre qui n'est pas vendu dans le cadre de ces enchères seront calculés en fonction du chiffre d'affaires de ces ventes aux enchères du bois sur pied. Quant à la proposition ontarienne, elle s'appuie sur le chiffre des ventes au Minnesota. Par conséquent, si elle était retenue, nous aurions deux points de repère fort différents.

Par contre, le Québec soutient que le point de repère qui conviendrait dans son cas serait le chiffre des ventes de grumes provenant de boisés privés, c'est-à-dire de terrains forestiers se trouvant principalement le long du fleuve Saint-Laurent. Nous ne sommes pas contre, bien que cela donne forcément lieu à un point de repère différent du nôtre. En Alberta, le chiffre d'affaires de ce que nous appelons les petites et moyennes entreprises n'est pas suffisant pour lui permettre de se qualifier, et cette province va donc proposer d'autres solutions, si bien que nous finirons par avoir plusieurs formules différentes.

La possibilité qu'il y ait des mécanismes différents ne nous inquiète pas particulièrement; ce qui nous inquiète, c'est que les formules retenues soient différentes.

Le sénateur De Bané: M. Reed a dit tout à l'heure qu'il faut se rappeler tout l'historique des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis. Il disait que ce débat est en cours depuis 200 ans et qu'aucun différend commercial entre les deux pays n'a jamais été aussi intense que celui du bois d'oeuvre. Depuis 1789, les autorités américaines ont établi plus de 30 obstacles tarifaires

reason has nothing to do with the rational argument, but is centred on the market-share and value of the American properties. I wonder if you are going to put an end to that long history.

As you are the largest Canadian company in that field and you are publicly traded, would you please tell what impact the latest round of tariff barriers has had on employment, sales, profits, stock market share, and stock prices?

Mr. Higginbotham: There are a number of economic parameters that may be looked at.

Our share price took a declined immediately after the imposition of the combined duties. The marketplace has been relatively kind to us in that we have gained back probably two-thirds of what we lost in share price. We are sitting in a position at around \$9.35 or \$9.50 per share, having come down from \$11.00 and we will stay there while the marketplace waits to see what happens.

Our 2002 fourth-quarter results came out last Friday; we had a net income of \$11 million on sales of close to \$3 billion. That is a very low return on capital employed. It is important to point out that we had a fairly significant loss in the third-and-fourth quarters. Most of that \$11 million net income came from returned deposits from the final countervailing duty order. In other words, there was no retroactive requirement, and so we got about \$50 million back as a result of the return of those dollars, or at least those accruals that we had put in place.

As a result of the situation we find ourselves in, we cost-cutting. We have committed to our board and to our shareholders that by the fourth-quarter of 2003 we will have reduced our costs by \$150 million, and we will have reduced employees by at least 300. We are going to use the 2002 third-quarter figures as a baseline.

The Chairman: Three hundred out of how many?

Mr. Higginbotham: Three hundred out of about 5,000. The board has approved some capital dollars to allow that cost reduction to be accomplished, but we have to achieve it.

I should also indicate that our production has not decreased during the period that the duties have been in place. We are no different than anyone else. The way of managing the anti-dumping duty, given the U.S. methodology, is to reduce your unit costs. And the way we reduce unit costs in producing commodity lumber is to produce more lumber.

contre le bois d'oeuvre canadien. Il nous expliquait que cela n'a rien de logique, et que cela a à voir uniquement avec la part de marché des entreprises canadiennes et la valeur des propriétés américaines. Je me demande si vous allez réussir à changer cette tendance historique.

Comme vous êtes la plus grande entreprise canadienne à oeuvrer dans ce secteur et que vos actions sont cotées à la bourse, pourriez-vous nous dire quelle a été l'incidence de la dernière série d'obstacles tarifaires sur les emplois, le chiffre de ventes, les bénéfices, votre part de marché et le cours de vos actions?

M. Higginbotham: Il y a plusieurs paramètres économiques dont il faut tenir compte.

Le cours de nos actions a chuté dès l'imposition des deux types de droits. Le marché ne nous a pas trop puni en ce sens que nous avons regagné environ les deux tiers de ce que nous avons perdu, en ce qui concerne le cours de nos actions. Nos actions se vendent actuellement à environ 9,35 \$ ou 9,50 \$ l'unité, par rapport à 11 \$ autrefois, et dans l'attente du résultat des négociations actuelles, le marché se contentera d'attendre.

Nos résultats pour le quatrième trimestre de 2002 sont sortis vendredi dernier; nous avons enregistré des revenus nets de 11 millions de dollars par rapport à des ventes se chiffrant à presque 3 milliards de dollars. Il s'agit d'un faible ratio de rentabilité des capitaux propres. Il convient aussi de vous signaler que nous avons subi des pertes assez importantes au cours des troisième et quatrième trimestres. La majeure partie de ces revenus nets de 11 millions de dollars est tirée des acomptes versés au titre de l'ordonnance définitive relative aux droits compensateurs qui nous ont été rendus. Autrement dit, il n'y avait pas de rétroactivité, si bien qu'on nous a rendu environ 50 millions de dollars que nous avons versés sous forme d'acompte.

Notre situation actuelle est telle que nous avons commencé à réduire nos coûts. Nous nous sommes engagés vis-à-vis de notre conseil d'administration et de nos actionnaires à réduire nos dépenses de 150 millions de dollars d'ici le quatrième trimestre de 2003, et au cours de cette période nous réduirons également notre effectif d'au moins 300 employés. Nous comptons utiliser les chiffres relatifs au troisième trimestre de 2002 comme point de repère.

Le président: Trois cents sur combien?

M. Higginbotham: Trois cents sur environ 5 000. Le conseil d'administration a approuvé certaines dépenses d'immobilisation qui nous permettront de réaliser cette réduction des coûts, mais il faut absolument qu'on la réalise.

Je devrais également mentionner que notre production n'a pas diminué au cours de la période d'application des droits. Nous ne sommes guère différents des autres. Pour être en mesure de payer les droits antidumping, surtout à la lumière de la méthode américaine de calcul de ces droits, il faut absolument réduire les coûts unitaires. Et pour réduire les coûts unitaires lorsqu'on produit du bois d'oeuvre, il faut nécessairement produire plus de bois d'oeuvre.

Senator De Bané: Why is it that the Maritime provinces have been exempted and your group, which has to buy its raw material in competition with the American buyers, has not? You are essentially in an open bidding system.

I really do not understand how your group and your members are still in business.

Mr. Cameron: First of all, some of us have gone out of business. We have had failures and there are a lot of weak companies. When you see employment down 22 per cent, and sales volumes down 30 per cent, you know which way the employment is going. At some point those two numbers are going to meet.

I think the answer is that the Americans do things to the advantage of the Americans. In the case of the Maritimes I feel that given the close proximity to their borders they have just let that particular issue go. I believe that they take into account the stumpage issue and forest policies and the amount of land that is privately owned.

I fully believe that, in our case, they understand we should not be there, but the more harassment they can throw, and the more people that they threaten, the higher the probability that these people will call for negotiations.

We would love to sit there and litigate this thing right through, because the accusations and allegations, do not apply to us. If we had enough time and money we would go to court. We cannot do that. They put us in because they want us to call for the negotiations, because they want a negotiated settlement. I do not think they would fair very well at litigation. They have not done well in the past.

I have in my possession a notice that was put on an employee notice board at a mill called Alberni Pacific. The tone of the notice is that due to current efforts of U.S. legislators in Washington to impose duties against Canadian lumber, we may find that there are going to be layoffs or perhaps a wage rollback. It is dated May 18, 1932. The same situation exists today.

Senator Lawson: Any fair-minded tribunal would agree that you make a compelling case and would simply say that you should be exempt. However, I have had the fortunate experience of spending many years in the U.S. on U.S. negotiating teams and I know from experience that they approach their negotiations a little differently than we do.

The first thing they list is "casualties"; everything is a war, maybe an economic war, but war nevertheless. A percentage is assigned to the opponent; a higher percentage than they assign for themselves. Now, when a fair-minded person like me insists that

Le sénateur De Bané: Comment se fait-il que les provinces maritimes aient été exclues, alors que votre groupe, qui doit concurrencer les acheteurs américains pour obtenir des matières premières, ne l'a pas été? Au fond, vous participez à un système d'invitations ouvertes à soumissionner.

Je ne comprends vraiment pas comment cela se fait que votre groupe et vos membres n'aient pas fait faillite.

M. Cameron: D'abord, certains d'entre nous ont fait faillite. Non seulement il y a eu des faillites, mais il y a beaucoup de compagnies très faibles. Quand on voit que l'emploi est en baisse de 22 p. 100 et que le chiffre d'affaires l'est de 30 p. 100, on se doute bien que d'autres emplois encore vont disparaître. Il arrivera à un moment où ces deux chiffres seront identiques.

Mais pour répondre à votre question, je dirais, premièrement, que les Américains ne font rien qui ne les avantage pas. Dans le cas des provinces maritimes, ils ont décidé à mon avis que vu la proximité de cette région, il est préférable de ne pas trop insister là-dessus. Je pense qu'ils ont également tenu compte des droits de coupe, des politiques forestières et de la quantité de terrains forestiers privés dans cette région.

Quant à nous, je suis convaincu que les Américains comprennent très bien que nous ne devrions pas être inclus, mais plus ils harcèlent et menacent les gens, plus il est probable que les victimes réclament des négociations.

Nous serions ravis de pouvoir aller jusqu'au bout de la procédure judiciaire, surtout que les accusations et les allégations qui ont été faites ne s'appliquent pas à nous. Si nous avions suffisamment de temps et d'argent pour le faire, nous intenterions certainement des poursuites. Mais nous ne pouvons pas nous permettre de faire ça. Ils nous ont inclus là-dedans parce qu'ils veulent qu'on réclame des négociations, car au fond, ils préfèrent négocier un règlement. À mon avis, ils n'auraient pas gain de cause devant un tribunal. Ils n'ont certainement pas eu beaucoup de succès jusqu'ici.

J'ai en ma possession un avis affiché sur le babillard de la scierie Alberni Pacific à l'intention des employés. On annonce dans cet avis qu'à cause de la volonté des législateurs américains de Washington de prélever des droits sur le bois d'oeuvre canadien, il y aura peut-être des mises à pied ou une réduction salariale. Cet avis est en date du 18 mai 1932. Eh bien, nous nous retrouvons à présent dans la même situation.

Le sénateur Lawson: Tout tribunal impartial reconnaîtrait que vous avez des arguments très convaincants et vous dirait que vous devriez tout simplement être exclus. Cependant, j'ai eu la chance de passer de nombreuses années aux États-Unis au sein d'équipes de négociation américaines, et cette expérience m'a appris qu'ils n'ont pas tout à fait la même conception des négociations que nous.

La première chose qu'ils font, c'est d'énumérer les «pertes»; pour eux, tout est assimilable à une guerre — une guerre économique peut-être, mais une guerre quand même. Donc, on donne un pourcentage à l'opposant, un pourcentage plus élevé

these people do not belong and that they should be exempt, the American's see that as a sign of weakness. That is their approach in dealing with these things, and they proceed on that basis.

I agree that you should be exempt, but I think all the committee can do is make a strong recommendation that fairness cries out that you should be excluded. It is just that simple.

Senator Carney: Can you give us a case study of how this works with a piece of moulding? Do you have figures to show how the price increase of a piece of moulding increases because of the way the duty is verified? That would make Senator Lawson's point.

Mr. Cameron: I will try to use some make-believe numbers that I can handle better.

Both my American competitor and I purchase a 1,000 ft. board of lumber valued at \$100. He buys it for \$100 and takes it across the border. Let us assume that the duty is 20 per cent, so he pays \$120, and it is delivered to his business in Ferndale. He proceeds to make the board into a product worth \$200 by adding \$100 with the value added. Now he is into that product for \$220.

Meanwhile, I buy the other the other 1,000 feet for \$100, and I take it to my plant and I put \$100 worth of value added into it as well. I plan to ship it to the United States. At the border it is considered a \$200 product and I have to pay \$40 in duty. My competitor is ahead of me by \$20 because of the difference between first mill and *ad valorem*. There are those that will say "Well, that is okay, we will just make you both first mill, and then you are the same and you will both land at 220." The problem is that my competitor has the option of buying American wood. We can also buy American wood but then we have got to make two border crossings and figure in the cost of transportation and so on. He also has the option of buying the U.S. wood that is duty free. Our Canadian product is not.

The whole idea is that they want Americans to buy from American mills. They want to keep our supply out of their market.

Senator Lawson: When we had Weyerhaeuser here yesterday, I must confess I was somewhat troubled by the ease with which they said they were willing to withdraw the WTO action and the NAFTA action. They said that they wanted to totally disarm and go into negotiations. I suppose that attitude is realistic because they operate on both sides of the border.

qu'ils se donnent eux-mêmes. Ensuite, quand quelqu'un d'impartial comme moi proteste en disant que telles personnes ne rentrent pas dans cette catégorie et devraient donc être exclues, les Américains y voient tout de suite un signe de faiblesse. C'est ça leur attitude dans un contexte de négociation, et toute leur stratégie est bâtie là-dessus.

Je suis d'accord pour dire que vous devriez être exclus, mais à mon avis, tout ce que le comité peut faire, c'est recommander en termes énergiques que vous devriez en toute justice être exclus. C'est aussi simple que ça.

Le sénateur Carney: Pourriez-vous nous expliquer dans le contexte précis des moulures, par exemple, comment ça marche au juste? Avez-vous des chiffres qui indiquent de combien le prix d'une moulure doit augmenter à cause des droits? Cela permettrait peut-être de prouver le bien-fondé de l'argument du sénateur Lawson.

M. Cameron: Je vais vous présenter un scénario fondé sur des chiffres fictifs, parce que cela me sera plus facile.

Supposons que mon concurrent américain et moi achetions tous les deux 1 000 pieds-planches de bois d'œuvre d'une valeur de 100 \$. Il paie son bois d'œuvre 100 \$ et l'emmène avec lui aux États-Unis. Supposons que les droits soient de 20 p. 100; à ce moment-là, il paie en tout 120 \$ et on livre ce bois d'œuvre à son établissement à Ferndale. Il transforme ce bois d'œuvre en produit d'une valeur de 200 \$ en y incorporant une valeur ajoutée de 100 \$. Maintenant, son produit vaut 220 \$.

Entre-temps, moi j'achète les autres 1 000 pieds-planches de bois pour 100 \$, j'emmène ça dans ma scierie, et grâce à la transformation, j'y ajoute une valeur de 100 \$. Mon intention est d'expédier ce produit aux États-Unis. À la frontière, on considère que ce produit vaut 200 \$, et que je devrais donc payer 40 \$ de droits de douane. Mon concurrent a déjà une longueur d'avance de 20 \$, en raison de la différence entre le prix à la sortie de première transformation et la valeur ajoutée. Il y en a qui diront: «Bon, très bien; il suffit de décider que le point de départ pour vous deux est le prix à la sortie de la scierie de première transformation, et à ce moment-là vous êtes sur un pied d'égalité et la valeur dans les deux cas sera de 220 \$.» Le problème, c'est que mon concurrent a toujours la possibilité d'acheter du bois américain. Nous, aussi, nous pouvons acheter du bois américain, mais cela nous force à traverser la frontière deux fois et à tenir compte du coût des transports, etc. Lui, il peut acheter son bois américain en franchise de droits. Il n'en va pas de même pour nos produits canadiens.

Au fond, ce qu'ils veulent, c'est que les Américains achètent leur bois aux scieries américaines. Ils ne veulent pas que nous approvisionnions leur marché.

Le sénateur Lawson: J'avoue que quand nous avons reçu les représentants de Weyerhaeuser hier, la facilité avec laquelle ils acceptaient d'abandonner les actions invoquant les règles de l'OMC et l'ALENA m'a un peu troublé. Ils nous ont dit qu'ils voulaient se désarmer complètement de façon à pouvoir ouvrir des négociations. Je suppose que c'est une attitude réaliste, étant donné qu'ils mènent leurs activités des deux côtés de la frontière.

We have a bird they call a mugwump, and it is famous because it sits on the fence with its head on one side and its tail on the other, and whichever way it falls, it is in pretty good shape. I was thinking of that while they were making their presentation.

I am very pleased to hear Canfor's position. Those of us in B.C. know Canfor as an outstanding Canadian company that has good labour relations, good corporate citizens and a company that stands up for issues for others and for themselves. I am very pleased to hear your position on your Chapter 11 suit and on your position to maintain the WTO and the NAFTA actions. They are strong bargaining chips, and why would you surrender them voluntarily?

The other issue is the Byrd amendment. I do not know what your position is concerning that amendment. I am troubled by the fact that if it is allowed to stand they are talking about \$1 billion being paid in duties and penalties. Depending on how long it takes to settle this, that figure might be a couple of billion dollars in duties and penalties. The coalition, suffering now as a result of their own action that is kind of a self-inflicted injury, and good on them, are going to be sitting back there, and there will be a distribution of funds if that is allowed to go through, to share with those companies.

Someone has made an opinion or decision that the Byrd amendment is illegal. However, those of us that understand those kind of amendments know that it obviously got hooked onto another piece of legislation and it is indeed on the books. It will not just disappear. Someone is going to have to take it back to Congress or the Senate, where it came from, and hook another piece of legislation on it and knock it out.

Does the Byrd amendment still stand, and could it apply to this issue?

Mr. Higginbotham: The B.C. Lumber Trade Council has hired a very expensive Washington lawyer who was President Clinton's U.S. trade representative, Charlene Barshefsky, who also represented B.C. in one of the previous countervail issues.

Ms Barshefsky has indicated to us that Canada does not have an awful lot of chips to play in this, and therefore I am surprised Weyerhaeuser is interested in giving up. Ms Barshefsky has indicated that is one of the chips we have to play.

In the case of the Byrd amendment, her view is that the U.S. government, when the final decision comes out of WTO, will almost certainly indicate that the Byrd amendment is not legal, and will say accept it. However, nothing will be done about it as long as Senator Byrd is either in the Senate or alive. There are apparently a number of similar kinds of situations where they

Il existe ce qu'on appelle le métier politique, et ce type de personne est bien connu parce qu'elle ménage la chèvre et le chou: autrement dit, quoiqu'il arrive, on ne peut pas penser du mal d'elle. C'est à ça que je pensais pendant que j'écoutais leurs remarques liminaires.

Je suis très content de la position qu'a prise Canfor dans cette affaire. En Colombie-Britannique, nous savons que Canfor est une entreprise canadienne extraordinaire qui maintient de bonnes relations de travail avec ses employés et consciente de ses responsabilités sociales et n'hésitent pas à se défendre et à défendre d'autres quand il le faut. Je suis très heureux de savoir quelle position vous avez prise à l'égard de l'action intentée en vertu du chapitre 11 et de vous avoir entendu dire qu'il ne faut pas abandonner les actions intentées en vertu des règles de l'OMC et de l'ALENA. Ces sont des atouts très importants, et pourquoi donc les abandonner volontairement?

L'autre question concerne l'amendement proposé par Byrd. Je ne sais pas quelle position vous avez prise à ce sujet, mais je trouve inquiétant que cet amendement, si on décide de l'appliquer, prévoit le prélèvement de droits et de pénalités d'environ 1 milliard de dollars. Selon le temps qu'il faudra pour en arriver à un règlement, il pourrait en réalité s'agir de droits et de pénalités de plusieurs milliards de dollars. La coalition, qui subit à présent les contrecoups de ses propres mauvaises décisions — une forme d'autoviolence qui est bien faite pour elle — pourra profiter de la répartition de ces crédits, si l'amendement en question est adopté, entre toutes les compagnies concernées.

Quelqu'un a déterminé ou décidé que l'amendement Byrd est illégal. Mais ceux d'entre nous qui comprennent ce genre d'amendements savent qu'on a réussi, de toute évidence, à le rattacher à une autre loi et qu'il est vraiment officiel. Cet amendement ne va pas tout simplement disparaître. Il va falloir que quelqu'un en reparle au Congrès ou au Sénat — l'organe d'où il émane, quoi — et qu'on y rattache une autre loi pour annuler ses effets.

L'amendement Byrd est-il toujours à l'étude, et pourrait-il s'appliquer dans ce contexte?

M. Higginbotham: Le B.C. Lumber Trade Council a engagé un avocat de Washington grassement payé qui était le représentant commercial du président Clinton, soit Charlene Barshefsky, qui a également représenté la Colombie-Britannique dans une affaire antérieure touchant l'imposition de droits compensateurs.

Mme Barshefsky nous a dit que le Canada n'a pas énormément de monnaie d'échange cette fois-ci, et je suis donc surpris d'apprendre que Weyerhaeuser est prêt à tout abandonner. Mme Barshefsky nous a dit que ça, c'est justement l'une des seules cartes que nous pourrions jouer.

Pour ce qui est de l'amendement Byrd, elle pense que lorsque l'OMC aura pris une décision finale, le gouvernement américain annoncera fort probablement que l'amendement Byrd n'est pas légal et acceptera la décision. Cependant, aucune mesure ne sera prise tant que le sénateur Byrd sera au Sénat ou sera encore vivant. Il paraît qu'il y a eu d'autres cas de ce genre où les

have accepted the findings of WTO or of NAFTA, but nothing happens as long as the instigator is still around.

We think that it would be an awful thing to have that billion dollars or any additional money flow directly back to those companies. Our position should be that they do not belong to any government, they belong to the Canadian companies that have put those cash deposits in place, and they should come back to us if we get an agreement. That will continue to be our position.

In the situation that I act as a witness, I think that it will cost us something to get a deal. For example, we have talked about Canada perhaps funding the binational panel or some sort of a North American lumber marketing association that we might put together to build a wood market to defend ourselves against European imports and to defend ourselves against steel studs and so on. We might use some of those funds to fund some of those kinds of activities, but at this point in time, we would be very reticent to say that the Byrd amendment should have any influence on how those funds are distributed.

The Chairman: The role of trade representatives is interesting. I ran into Mr. Clayton Yeutter in Geneva, who is on the board of Weyerhaeuser. I cannot recall if he was the trade representative for President Regan.

Senator Carney: He was my counterpart.

The Chairman: Was he? He was the on the board of Weyerhaeuser.

The Chairman: I want to thank our witnesses to appearing this morning. It has been a very interesting morning.

I would like to introduce our next two witnesses, Professor Helliwell from the Department of Economics at the University of British Columbia, and Professor Cohn from the Department of Political Science at Simon Fraser University.

Please proceed.

Professor John Helliwell, Department of Economics, University of British Columbia: Senators, I tried to trick the committee into getting everyone a copy of my very short and new book on this topic, arguing that it is timely for the issues facing this committee.

The Chairman: What is the name of it?

Mr. Helliwell: The book is called *Globalization and Well-Being*. I gather that it is not possible for the committee to acquire things as extensive as even very short books, so I would be honoured to leave a copy with you if you wish to consult it further.

Senator Lawson: What is the retail price?

autorités américaines ont accepté les conclusions de l'OMC ou du groupe spécial de l'ALENA, mais il ne se passe absolument rien tant que l'instigateur est encore dans les parages.

En ce qui nous concerne, ce serait tout à fait inadmissible que ce milliard de dollars ou que n'importe quelle somme additionnelle soit versé à ces compagnies. Notre position, c'est que cet argent n'appartient à aucun gouvernement, mais plutôt aux entreprises canadiennes qui ont versé ces acomptes, et on devrait donc nous rendre cet argent si nous arrivons à conclure une entente. Voilà notre position et elle ne changera pas.

Dans l'éventualité où je serais témoin, je pense que cela va nous coûter quelque chose de conclure une entente. Par exemple, nous avons évoqué la possibilité que le Canada finance un groupe binational ou une sorte d'association nord-américaine de marketing du bois d'oeuvre afin de renforcer le marché du commerce du bois d'oeuvre et de nous défendre contre les importations européennes, les poteaux d'acier, etc. Peut-être pourrions-nous utiliser une partie de ces crédits pour financer ce genre d'activités, mais pour l'instant, nous ne sommes pas vraiment prêts à accepter que l'amendement Byrd influence de quelque façon que ce soit la répartition de ces crédits.

Le président: C'est intéressant, le rôle des représentants commerciaux. J'ai rencontré tout à fait par hasard Clayton Yeutter à Genève, qui est membre du conseil d'administration de Weyerhaeuser. Je ne me rappelle plus s'il était le représentant commercial du président Regan ou non.

Le sénateur Carney: C'était mon homologue.

Le président: Ah, bon? Il était administrateur de Weyerhaeuser.

Le président: Je voudrais remercier nos témoins de leur présence ce matin. La discussion a été fort intéressante.

Je voudrais maintenant présenter nos deux prochains témoins, soit le professeur Helliwell du Département des sciences économiques de l'Université de la Colombie-Britannique, et le professeur Cohn du Département des sciences politiques de l'Université Simon Fraser.

Vous avez la parole.

M. John Helliwell, professeur, Département des sciences économiques, Université de la Colombie-Britannique: Sénateurs, j'ai essayé de faire en sorte que tous les membres du comité puissent obtenir une copie de mon nouveau petit livre sur la question, faisant valoir qu'il tombe à point nommé pour l'étude que vous menez actuellement.

Le président: Comment s'appelle-t-il?

M. Helliwell: Il s'appelle *Globalization and Well-Being*. Je crois comprendre que le comité n'est pas en mesure de faire l'acquisition de publications de ce genre, même lorsqu'il s'agit d'un tout petit livre, alors je me ferais un plaisir de vous en laisser un exemplaire aujourd'hui, au cas où vous aimeriez le consulter davantage.

Le sénateur Lawson: À combien il se vend?

Mr. Helliwell: Unfortunately the retail price at the moment, because it is still in hard cover, is \$40, which is ridiculous, but it will be \$20 in a couple of months in paperback. I for one do not object to the use of a photocopy machine, but I shall try in five minutes to give you a highlight or two that focus directly on the issues before this committee. The book itself reflects a confluence of three main strands of research. I will focus on U.S.-Canadian relations.

One has to do with the discoveries others have made, and I have found to be accurate, over the last decade that show that economic and social activity is much more local, much more regional, and much more national than anyone thinks it is in the face of, and in spite of, and in the context of a global reach that exceeds that of previous generations. The implications of this are only now being fully understood. It is forcing us to re-think international economics, what governs trade, what governs the distribution of economic activity, and so on.

The second strand of research relates to social capital and how communities operate, what is required to make them successful, and what glues them together. The research looks at their notions such as bridging social capital that bonds people with different interests, and bonding social capital where it has sometimes has an us-versus-them characteristic.

The third body of research has to do with subjective "well-being." When studying social capital and national societies and trying to figure out some way of linking economic outcomes and things like social capital and how they influence people, where they live and how they should impact on government decisions, I discovered there was a large body of data on people's own self-assessments about how good their lives were. These data are now available from 60 countries and it is possible to put them together to find out what kind of policies and societies work. We can find out how important the subjects of income, education, employment, the quality of the government, and individual human connections at community level measures of quality of life are to the people of these 60 countries. The data has been taken for the last 20 years and as it turns out all of those things are important.

How have those three strands of research come together? They have come together because I have discovered that, while nations are still very distinct economically and locally, the effect of distance on diminishing trade and economic activity is way more than justified by transport costs. The effect of national borders on trade densities more important than would be explicable in terms of any barriers that are intentionally put to that trade.

M. Helliwell: Malheureusement, le livre relié coûte actuellement 40 \$, ce qui est tout à fait ridicule, mais il ne coûtera plus que 20 \$ lorsqu'il sortira en livre de poche dans quelques mois. Personnellement, je ne suis pas du tout opposé à ce qu'on en fasse des photocopies, mais je vais essayer en cinq minutes de vous faire un tour d'horizon des principaux éléments qui intéresseront le comité dans le cadre de son étude. Ce livre présente les résultats d'une recherche portant sur trois questions distinctes, mais j'ai l'intention ce matin de me concentrer sur la question des relations canado-américaines.

L'une des autres questions que j'examine dans cet ouvrage concerne les découvertes faites par d'autres, et qui me semblent justes, à savoir que depuis une dizaine d'années, l'activité économique et sociale est beaucoup plus locale, régionale et nationale que quiconque semble croire malgré l'intensification de la dimension mondiale des activités en général, par rapport à celle de générations précédentes. Or nous commençons à peine à comprendre toutes les conséquences de ce phénomène. Il nous force à repenser l'économie internationale, les principes régissant les échanges entre les pays, la distribution de l'activité économique, etc.

La deuxième question examinée dans le cadre de cette recherche concerne le capital social et le mode de fonctionnement des collectivités, ce qu'il faut pour les faire réussir, et ce qui assure leur cohésion. La recherche porte sur des approches propres à rassembler et à renforcer les éléments disparates du capital social, même lorsque leurs intérêts sont différents, voire antagonistes.

La troisième question examinée dans le cadre de cette recherche concerne le «bien-être» subjectif. En étudiant le capital social et les sociétés nationales, afin de trouver le moyen d'établir des corrélations entre les résultats économiques et des éléments tels que le capital social, et leur influence sur les gens, sur l'endroit où ils vivent et l'impact que ceux-ci devraient avoir sur les décisions gouvernementales, j'ai découvert un important ensemble de données qui présentaient les évaluations de citoyens individuels de leur qualité de vie. Il est maintenant possible d'obtenir de telles données d'une soixantaine de pays, de les examiner et d'en faire des comparaisons pour déterminer quelles politiques et sociétés ont le plus de succès. Ainsi on peut déterminer l'importance que rattachent les citoyens de ces 60 pays à des éléments tels que le revenu, le niveau d'éducation, l'emploi, la qualité du gouvernement, et les relations humaines aux niveaux individuel et communautaire en tant que mesure de la qualité de la vie. Ces données ont été rassemblées au cours des 20 dernières années, et il se trouve que tous ces éléments sont importants.

Comment cette convergence des trois sujets de recherche que je viens de mentionner s'est-elle réalisée? C'est que j'ai découvert que, malgré les grandes distinctions qui existent entre les nations aux niveaux économique et local, l'effet de la distance sur la baisse des échanges et de l'activité économique est beaucoup plus important que ne le justifient les coûts de transport. L'effet des frontières nationales sur la densité des échanges est plus important que ne pourraient l'expliquer les obstacles au commerce érigés intentionnellement.

It turns out that local people know local tastes and can meet them. It turns out that economies of scale are much less important than are previously thought by many to be. Global reach often means reaching further in order to destroy the whole operation. It is very easy to go further than your competence will permit. It is very easy for locals to see opportunities and to exploit them in an efficient way to operate within the current institutional and social environment. They can see what locals want and they can produce it. I am not saying that it should be more local than it is, I am saying it is more local than people think it is, and I am trying to help you see, as I have struggled to see why that is the case.

Now, it is also true that these local communities and national communities differ enormously in how well they satisfy their citizens. And it is also true that the well-being research shows that increasing levels of income per capita have lower and lower payoffs and quickly become negative, or at least zero, indistinguishably different from zero, and that level of income per capita is a level beyond past which Canada has already moved. Even within societies, the improvements of subjective well-being as incomes rise are quite sharp over the first part of the income distribution, half-way up for countries like ours, the whole way up in poorest countries, and beyond that is there is very little in it. A lot of the other determinates of subjective well-being show no signs of diminishing returns as things get better.

Let me now focus this quite directly on the U.S.-Canada relationship. There is, in Ottawa and some place elsewhere in the country, this idea of whether Canada should be focusing on a North American agenda more than a more balanced multilateral agenda. All of the research tells me that that is almost surely a negative-return operation. Now, why is this the case? It is the case on both sides of the equation. In fact the economic returns from further integration have essentially been fully exploited such as they were.

Let me explain a little bit why I am sure that is the case. Remember the locality research, "the borders research," as I call it, shows us that countries are much more trade intensive within their borders than across borders. This is true with countries within the E.U., it is true of Canada, and it is true of any pair of countries that you can think of. If there were huge new gains available from expanding trade intensities across borders, then you would find small countries to be poorer than rich countries, because rich countries already have within their own borders a much bigger set of markets. Systematically that is not true. In fact, the higher-income countries tend to be not the larger countries across the industrial countries. So once you have got trade possibilities as rich as they already are among the industrial countries, there is nothing further to be gained in income

Il se trouve que les entrepreneurs locaux connaissent les goûts de la population locale et sont à même de répondre aux besoins des citoyens locaux. Il se trouve que les économies d'échelle sont beaucoup moins importantes que ne le croyaient autrefois bien des experts. Souvent une entreprise qui cherche à assurer une présence mondiale ne fait que causer son autodestruction. Il est très facile de vouloir aller plus loin que vos compétences vous le permettent. Or les entrepreneurs locaux peuvent repérer et exploiter efficacement les possibilités locales de façon à respecter les paramètres de l'environnement institutionnel et social dans lequel ils mènent leurs activités. Ils sont en mesure de comprendre ce que veut la population locale et de lui donner ce qu'elle veut. Je ne prétends pas qu'il faut insister davantage sur la dimension locale des économies que c'est actuellement le cas; je dis simplement que les économies sont plus locales qu'on le pense et j'essaie de vous aider à comprendre, ayant moi-même peiné sur ce problème, pourquoi c'est le cas.

Il est également vrai qu'il existe de grandes différences entre ces collectivités locales et nationales du point de vue de leur capacité de satisfaire leurs citoyens. Et il est vrai aussi que la recherche sur le bien-être indique qu'au fur et à mesure que le niveau du revenu par habitant augmente, les dividendes diminuent et deviennent rapidement négatifs, ou du moins atteignent zéro ou l'équivalent, et que le Canada n'en est plus au point où le niveau du revenu par habitant puisse avoir un impact. Même pour diverses sociétés, l'amélioration du bien-être subjectif au fur et à mesure de l'augmentation du revenu est assez importante pour la première partie de la répartition des revenus, moyennement importante pour des pays comme le nôtre, très importante pour les pays les plus pauvres, et n'a presque aucun impact au-delà. Or l'impact des autres déterminants du bien-être subjectif ne décroît pas dans le contexte d'une amélioration.

Permettez-moi maintenant de présenter cette analyse plus directement dans le contexte des relations canado-américaines. À Ottawa, et ailleurs au Canada, certains se demandent si le Canada devrait donner la priorité à ses intérêts nord-américains plutôt qu'à un ensemble d'intérêts multilatéraux plus équilibrés. Toutes les études m'amènent à croire qu'une telle approche n'aurait que des conséquences négatives. Vous vous demandez peut-être pourquoi. Je précise que l'impact serait négatif pour les deux parties. En réalité, les gains associés à une plus forte intégration économique ont déjà été pleinement réalisés.

Permettez-moi de vous expliquer pourquoi je suis si sûr de ce que j'avance. Rappelez-vous que la recherche sur les localités ou sur les frontières nous indique que le commerce est beaucoup plus intense à l'intérieur qu'à l'extérieur des frontières d'un pays. C'est le cas des pays de l'Union européenne, du Canada, et de n'importe quel deux pays qui entretiennent des relations commerciales. S'il y avait des gains très considérables à réaliser en intensifiant le commerce extérieur, nous aurions constaté que les petits pays sont plus pauvres, étant donné que les pays riches ont déjà des marchés intérieurs beaucoup plus importants. Mais nous observons systématiquement que ce n'est pas le cas. En fait, généralement les plus grands pays industriels ne sont pas ceux qui ont les revenus les plus élevés. Une fois qu'on a des possibilités commerciales aussi riches que celles qui existent parmi les pays

per capita by raising those intensities. And, of course, that is the only argument, as I understand it that is given for getting more under the U.S. umbrella. That is to chiefly get more income per capita closer to the U.S. regime. Well-being research shows that there is not well-being effects in that, and secondly, the extra-trade relationships are not likely to produce that, even though, this research shows, that cross-border trade is still much less intense than interprovincial trade.

The well-being research shows quite clearly that GDP per capita is highest in the U.S., and Canada and a bunch of other countries are not far off the pace, but definitely below the U.S. per capita. When you get the measures of subjective well-being, the reverse is true. The world leaders are the countries of northern Europe, with Canada just behind, and the U.S. more behind Canada than Canada is behind the leaders of northern Europe. When we put together the equations and models and ask why that is, it turns out that there are a range of things from higher levels of social capital in terms of cohesion and mutual trust existing in Canada, education levels, health levels that are determinates of subjective well-being that are higher in Canada than they are in the United States and still higher in most of the Nordic countries than they are in Canada. The World Bank's average of quality of government measures probably give Switzerland the top and then some of the other Nordic countries very close behind, Canada very close behind that, the U.S. further behind on that measure. A whole range of these measures depend on Canada's existing separateness and independence action being maintained are in fact continuing to produce higher levels of subjective well-being for Canadians than Americans, and the ability to keep doing so is obviously pretty fundamental.

If you switch to the global aspect, the third element of this, there is a lot of reason for keeping independence on all these other policies, simply because they are the ones that continue to produce higher levels of subjective well-being when the magic is gone from income per capita. There is not from the tighter linkages between the two still untapped to get in terms of incomes per capita anyway.

The third key point I would like to leave with you is that, seen on the world stage, Canada's influence for the good, all these factors that have influenced the quality of life, is surely better as an independent contributor to and builder to the multilateral system than as a second-class member of the group under the U.S. umbrella. Those who think that they will acquire more influence on world policy by getting a seat on the U.S. team will never have an equal seat. Rather than trying to use what

industrialisés, il n'y a plus rien à gagner au niveau du revenu par habitant en intensifiant les échanges. Et d'après ce que j'ai pu comprendre, c'est le seul argument qu'on avance pour justifier les plus fortes intégrations des économies canadienne et américaine. L'idée serait que le revenu par habitant du Canada soit plus proche de celui des États-Unis. La recherche sur le bien-être démontre que le fait de relever le revenu par habitant n'a pas d'impact sur le bien-être que, deuxièmement, il n'est pas probable qu'une intensification des relations commerciales produise un tel résultat, bien que cette recherche démontre que le commerce transfrontière demeure beaucoup moins intense que le commerce interprovincial.

La recherche menée sur le bien-être démontre assez clairement que c'est aux États-Unis que le PIB par habitant est le plus élevé, et même si le Canada et beaucoup d'autres pays ne sont pas loin derrière, leur PIB par habitant est certainement inférieur à celui des États-Unis. Par contre, c'est tout à fait l'inverse pour les mesures du bien-être subjectif. Les pays qui sont en tête de liste sont ceux du nord de l'Europe, suivis immédiatement du Canada, et les États-Unis beaucoup plus loin — autrement dit, l'écart entre le Canada et les États-Unis est beaucoup plus important que celui qui sépare le Canada des pays d'Europe du Nord qui sont en tête de liste. Lorsqu'on examine les équations et les modèles en se demandant pourquoi c'est le cas, on constate que toute une gamme de facteurs est à l'origine de ce phénomène, tels que des niveaux plus élevés de capital social en termes de cohésion et de confiance réciproques au Canada, le niveau d'instruction, et l'état de santé des citoyens qui sont tous des déterminants du bien-être subjectif qui sont beaucoup plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, et plus élevés encore au Canada que dans la plupart des pays nordiques. Selon la moyenne de la qualité des mesures gouvernementales de la Banque mondiale, la Suisse est en tête de liste, suivie de certains autres pays nordiques, qui sont suivis d'assez près du Canada, les États-Unis se classant plus loin. Le classement du Canada selon bon nombre de ces mesures dépend du maintien de son statut de pays distinct et indépendant et nous permet de constater que les niveaux de bien-être subjectif sont plus élevés chez les Canadiens que les Américains, et il va sans dire qu'il est tout à fait essentiel que cela continue d'être le cas.

S'agissant de la dimension mondiale, c'est-à-dire le troisième élément de cette analyse, toutes sortes de facteurs militent en faveur du maintien de l'indépendance dans le contexte de toutes ces autres politiques, tout simplement parce que ce sont elles qui continuent de donner lieu à des niveaux plus élevés de bien-être subjectif même lorsque le revenu par habitant n'a plus d'impact. Donc, des liens plus étroits entre les deux pays n'ont pas le potentiel de nous faire réaliser d'autres gains, du moins en ce qui concerne le revenu par habitant.

Mon troisième point concerne la notion selon laquelle l'influence positive du Canada sur la scène mondiale et tous ces facteurs qui ont influencé la qualité de la vie au Canada, sont plus forts dans un contexte où le Canada continue, à titre de pays indépendant, d'apporter sa contribution au système multilatéral que ne serait le cas s'il était membre de deuxième classe d'un regroupement dominé par les États-Unis. Les Canadiens qui pensent qu'ils pourront influencer davantage les politiques

independence Canada has as a member of not-power-heavy players in the building of the world system and the transfer at the bilateral basis as well as on a multilateral basis of the tools to other countries to allow them to acquire the stability and quality of life that we are fortunate enough to have in Canada. Canada is one of a relatively small number of countries that is in a position where they have resources, and I am now talking about human, institutional, educational resources, trust resources, to offer other countries unhindered by the taint of power or geopolitical power interests. It is much easier for us to give and it is much easier for other countries to receive what we have to contribute, and it is this lower level peer-to-peer contacts that are the long runway of building well-being at the world level in the four-fifths of the world that is currently well behind.

The Chairman: Thank you very much.

Professor Theodore Cohn, Department of Political Science, Simon Fraser University: When I was first asked to appear before the committee, I wondered whether I would be an appropriate person to do so, because in the last about ten years I have been focusing on more global trade, monetary relations, politics of issues than on Canada-U.S.-Mexico, but as I thought about it, I felt that, in a more general sense, I could provide something relevant.

For many years I did focus on U.S.-Mexico-Canada trade issues, mainly related to agriculture, and I shifted to more general concerns, and I would like to discuss that briefly. Because of the change, my discussion is more involved with some personal reminiscing than I usually do when I discuss these issues.

In 1982 for six months I was visited El Colegio de Mexico in Mexico City. At that time I developed some distinct impressions about Canada-U.S.-Mexico relations. The first impression I developed was that no one was terribly excited that I was from Canada. In fact, the Mexican word for *Norge Mexicano* did not even include Canadians. Whether they were praising or criticizing Canadians were not part of their vision. When they talked about gringos, they were not talking about Canadians. So in the same way, when I came back, I became more aware of how most Canadians view North America as bilateral, and I feel, despite NAFTA and all the nice-sounding statements, we still tend to view North America as bilateral; Canada and the U.S.

mondiales en étant membres de l'équipe américaine doivent se rendre à l'évidence qu'ils ne seront jamais sur un pied d'égalité avec les Américains. Or il convient plutôt d'essayer de profiter de l'indépendance dont jouit le Canada en tant que membre d'un regroupement de moyennes puissances pour bâtir le système mondial et transférer des outils à d'autres pays, de par ses relations bilatérales et multilatérales, pour que ces derniers puissent créer la stabilité et la qualité de vie que nous avons la chance de connaître ici au Canada. Le Canada est l'un des groupes de pays relativement restreint à posséder les ressources humaines, institutionnelles et éducatives et à avoir gagné suffisamment leur confiance pour aider d'autres pays sans risquer d'être accusé de le faire en raison de sa puissance ou de ses intérêts géopolitiques. Il nous est beaucoup plus facile d'apporter une contribution à d'autres pays, et à ces autres pays de recevoir ce que nous avons à leur apporter pour cette raison-là, et ce sont des contacts interpersonnels à des niveaux inférieurs qui permettent de renforcer progressivement le bien-être des populations mondiales dans les quatre cinquièmes du monde où les niveaux de bien-être sont nettement inférieurs.

Le président: Merci beaucoup.

M. Theodore Cohn, professeur, Département des sciences politiques, Université Simon Fraser: Lorsque j'ai reçu l'invitation de comparaître devant le comité, je me suis demandé si je serais vraiment un témoin approprié, étant donné que depuis une dizaine d'années, je m'intéresse beaucoup plus au commerce mondial, aux relations monétaires et à l'aspect politique de ces enjeux qu'aux relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique mais, après mûre réflexion, j'ai décidé que je pourrais peut-être apporter une contribution intéressante à votre étude en brossant un tableau général de la situation à cet égard.

Pendant bien des années, je me suis surtout intéressé aux enjeux commerciaux des relations entre les États-Unis, le Mexique et le Canada, notamment dans le domaine de l'agriculture, avant de commencer à examiner des considérations d'ordre plus général et c'est de cela que je voudrais vous entretenir brièvement ce matin. En raison de ce changement, je vais évoquer davantage de souvenirs personnels dans le cadre de mon exposé que j'ai l'habitude de le faire en discutant de ces questions.

En 1982, j'ai fait un séjour de six mois au El Colegio de Mexico à Mexico. Pendant cette période, je me suis fait une idée des relations entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. Premièrement, j'ai compris que personne ne semblait beaucoup s'intéresser au fait que je venais du Canada. En fait, le mot mexicain *Norge Mexicano* ne comprenait même pas les Canadiens. Qu'ils aient quelque chose de positif ou de négatif à dire, leurs observations ne concernaient jamais les Canadiens; le Canada et les Canadiens ne faisaient tout simplement pas partie de leur réalité. Lorsqu'ils parlaient de «gringos», ils ne parlaient pas de Canadiens. De la même façon, à mon retour, je me suis rendu compte que pour la plupart des Canadiens, l'Amérique du Nord représente une relation bilatérale, et à mon avis, malgré l'ALENA et toutes les belles déclarations de solidarité, nous continuons à voir l'Amérique du Nord sous l'angle d'une relation bilatérale particulière, à savoir entre le Canada et les États-Unis.

I think the only ones who have a more trilateral vision in North America are Americans, and even a lot of them do not, if you compare southern U.S. Members of Congress with northern U.S. Members of Congress, but at least they have a more trilateral vision.

I think this is a big disadvantage to us. I am speaking to academics as well as policy makers in their research. I think this a more trilateral view would give us many more points of comparison. While listening to the software discussion it brought back memories of looking at issues concerning U.S.-Mexico relations. Those memories included countervailing duties and anti-dumping duties that were brought against Mexican tomato exports to the U.S. I think we are missing a great opportunity in our persistence with the bilateral vision.

The second impression I had in my 1982 visit was how much Mexican scholars were doing in-depth studies of the United States. In fact, there was even a separate centre for the study of the U.S. presidency. I have been in a few Canadian universities and found them to be lacking in the study of the United States.

I feel this is for two reasons. First, Canadians incorrectly assume that we are very knowledgeable about the U.S. I can go into that more. Second, because Canadians often believe we have a special relationship with the United States, and again I think that is still part of our vision, we have been less interested in studying U.S. policy in general, and we focus primarily on U.S. policy as it relates to Canada.

A key element of this special relationship has been Canada's request for exemptions from injurious U.S. policies. One could go back to the 1960s and earlier, but in the 1980s we again sought an exemption via the Canada-U.S. Free Trade Agreement from U.S. countervailing and anti-dumping duties.

The current issues related to softwood lumber exports, and not far behind are issues related to other western Canadian issues, like the Canadian Wheat Board, indicate that we cannot count on being exempt from various injurious U.S. policies. I think it is therefore necessary for Canadians to study, not only U.S. policy as it relates to Canada, but also U.S. trade policies in general.

Pour moi, les seuls à avoir une vision plus bilatérale de l'Amérique du Nord sont les Américains, et en réalité, bon nombre d'entre eux ne l'ont pas, surtout si vous comparez l'attitude des membres du Congrès du sud des États-Unis avec celle des membres du Congrès qui représentent le nord des États-Unis, mais au moins ils ont une vision plus trilatérale.

En ce qui me concerne, c'est un gros inconvénient. Pour ma part, j'ai des discussions à la fois avec des universitaires et des décideurs à propos de leurs recherches. Je suis persuadé que l'adoption par le Canada d'une vision plus trilatérale nous donnerait beaucoup plus de points de comparaison. Votre discussion sur le bois d'oeuvre m'a rappelé l'époque où j'examinais les enjeux importants des relations entre les États-Unis et le Mexique. Je me suis souvenu des droits compensateurs et droits antidumping prélevés sur les exportations de tomates américaines aux États-Unis. À mon sens, nous perdons d'excellentes occasions en maintenant notre vision bilatérale.

L'autre chose que j'ai constatée lors de ma visite de 1982 était le nombre d'universitaires mexicains qui menaient des études approfondies de la situation aux États-Unis. Je pense qu'il y avait même un centre distinct pour l'étude du régime présidentiel américain. J'ai travaillé dans plusieurs universités canadiennes différentes, et je trouvais qu'on n'y faisait pas beaucoup d'études sur les États-Unis.

À mon avis, deux raisons permettent d'expliquer ce phénomène. D'abord, les Canadiens supposent, à tort, qu'ils connaissent très bien les États-Unis. J'y reviendrai un peu plus tard. Deuxièmement, comme les Canadiens pensent souvent que nous entretenons des relations spéciales avec les États-Unis, et je pense qu'il s'agit encore d'un élément très important de notre vision, nous avons eu tendance à être moins portés à étudier la politique américaine en général, et à examiner la politique américaine dans différents domaines surtout sous l'angle de nos rapports avec les États-Unis.

Un élément clé de cette relation spéciale a été la demande du Canada de ne pas être visé par les politiques américaines qui nous portent préjudice. On peut citer des exemples qui remontent aux années 60, et même avant, mais dans les années 80, nous avons encore une fois demandé, dans le cadre de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, d'être exempts de l'application de droits compensateurs et de droits antidumping imposés par les autorités américaines.

La problématique actuelle relative aux exportations du bois d'oeuvre, et d'autres difficultés presque aussi graves qui touchent surtout l'ouest du Canada, telles que celles relatives à la Commission canadienne du blé, doivent nous amener à conclure que nous ne pouvons absolument pas tenir pour acquis que les autorités américaines accepteront de nous exclure de l'application de diverses politiques américaines qui nous portent préjudice. En conséquence, il faut à mon avis que les Canadiens étudient non seulement la politique américaine du point de vue de son impact sur le Canada, mais aussi tous les aspects de la politique commerciale américaine en général.

In 1999 I wrote a book, UBC Press, entitled *The International Politics of Agricultural Trade, Canadian American Relations in a Global Agricultural Context*. Considering that agriculture has been so important to both Canada and the U.S., I tried to figure out why a book had never been written on the subject. I came to the conclusion that Canada-U.S. agricultural trade relations is not Canada exporting pork to the United States, the U.S. exporting dairy products to Canada, et cetera. A very big part of Canada and U.S. agricultural trade relations are the issues that are stirring up now again related to the Canadian Wheat Board. The issue of third countries, that if you do not look at third countries, you miss 80 per cent of Canada-U.S. agricultural trade relations. It involves our cooperating with the U.S. against Japan and the European Union sometimes. Other times it involves us in direct collision with the U.S. over wheat exports to third countries, and this is part of Canada-U.S. agricultural trade relations.

Let me just end with a couple of recommendations. What should Canada's policy be in response to what I discuss as U.S. changes?

There is so much in the paper right now about the U.S. being the only super power in the world. If we try to talk about trade no one will listen. In my book I mention governing global trade. I use a pyramid drawing to show that the European Union is at the same level as the U.S. on trade issues, and I trace how the European Union got to that level. The U.S. has been declining as a trade power. That, in my view, has made the U.S. more aggressive towards trading partners like Canada and that aggression brings about the issues such as countervailing and anti-dumping duties.

What should Canada's policies be in response to the U.S. changes? Canada should emphasize trade multilateralism in its relations with the U.S. for two reasons. Trade multilateralism emphasizes the rule of law and therefore limits the ability of larger partners to seek side payments. I discussed side payments in my submission. Secondly, the U.S. will alter some of its policies that affect us only in a multilateral setting. Agricultural export subsidies, contingent trade measures, such as countervailing duties and anti-dumping duties are included in that list. This is a multilateral issue that concerns many countries, not only Canada, and if we were to get real U.S. change there, it is going to be multilaterally.

En 1999, j'ai écrit un livre publié par UBC Press intitulé *The International Politics of Agricultural Trade, Canadian American Relations in a Global Agricultural Context*. Étant donné l'importance de l'agriculture pour le Canada et les États-Unis, je ne comprenais pas très bien pourquoi personne n'avait jamais écrit un livre sur la question. J'ai conclu que l'aspect le plus important des relations commerciales agricoles entre le Canada et les États-Unis n'est pas le fait que le Canada exporte du porc aux États-Unis, ou que les États-Unis exportent des produits laitiers vers le Canada, etc. Les relations commerciales agricoles entre le Canada et les États-Unis sont influencées dans une bien plus grande mesure par les problèmes qui surgissent à nouveau relativement à la Commission canadienne du blé. Un autre élément est constitué par les pays tiers, car si vous ne tenez pas compte de ce facteur, vous n'aurez pas compris 80 p. 100 de ce sur quoi sont basées les relations commerciales agricoles entre le Canada et les États-Unis. Des fois cela nous amènera à collaborer avec les États-Unis contre le Japon et l'Union européenne, à d'autres moments, nous nous trouverons directement en conflit avec les États-Unis à propos d'exportations de blé à des pays tiers, et ce sont des facteurs importants dans le contexte des relations commerciales agricoles entre le Canada et les États-Unis.

Permettez-moi de conclure avec quelques recommandations. Comment le Canada devrait-il réagir à ce que j'appellerais les changements imposés par les États-Unis?

À l'heure actuelle, les journaux sont remplis d'articles où l'on affirme que les États-Unis constituent à présent l'unique superpuissance mondiale. Si nous essayons de parler de commerce, personne ne nous écouterait. Dans mon livre, je parle des forces régissant le commerce mondial. J'utilise un dessin pyramidal pour démontrer que l'Union européenne se trouve au même niveau que les États-Unis en matière de commerce, et j'explique les facteurs qui ont permis à l'Union européenne d'atteindre ce niveau. L'importance des États-Unis en tant que puissance commerciale est en baisse. C'est pour cela, à mon avis, que les États-Unis se montrent à présent plus agressifs à l'endroit de partenaires commerciaux comme le Canada, et cette agression donne lieu à des problèmes tels que les droits compensateurs et les droits antidumping.

Comment le Canada devrait-il réagir aux changements imposés par les États-Unis? Premièrement, le Canada devrait mettre l'accent sur le multilatéralisme commercial dans ses relations avec les États-Unis, et ce pour deux raisons. Le multilatéralisme commercial insiste sur la primauté du droit et limite donc la capacité des partenaires plus importants de demander des paiements parallèles. J'ai abordé la question des paiements parallèles dans mon texte. Deuxièmement, les États-Unis accepteront de modifier certaines politiques qui ont un impact sur nous uniquement dans un contexte multilatéral. Les subventions à l'exportation agricole et les mesures commerciales provisoires, telles que les droits compensateurs et les droits antidumping, en sont des exemples. Il s'agit là d'une question multilatérale qui touche de nombreux pays différents, pas

Second, Canada benefits from the existence of a range of plurilateral groups. I mentioned in my that book I had the privilege of getting access to documents on the quadrilateral ministers, group of trade ministers from the U.S.-Canada-European Union and Japan Foreign Affairs, and it was a fascinating experience going through those documents, and it changed a lot of my views about the values of a lot of these plurilateral groups.

I agree with Mr. Helliwell that upgrading NAFTA to a customs union would not be in our interests for a variety of reasons.

Senator Carney: I am entranced by both of your arguments. It is refreshing to hear economists talk about emotions and feelings and sentiment and, you know, seat-of-the-pants thinking, because that is what politicians have to do.

Yesterday, Mr. Harris while discussing the U.S. and Canada argued that we experience a reversal of economic integration trends. When I suggested that some people think that that might be a good thing, I think he thought that I was being facetious and he dismissed the argument.

Are you saying the same thing? Do you believe that the reversal of economic integration trends between Canada and the U.S. might be a good thing?

Mr. Helliwell: That may be carrying my point a little further than I would like to make it. What I was suggesting was that, in terms of policies devoted to increasing the intensity of the bilateral linkage relative to other linkages, there is no gain. In fact, there is almost surely to be net costs.

If you were thinking of decreasing the intensity of north-south linkages, I would say it was only if that was a by-product of making them equal multilaterally. You could imagine that there have been some bilateral preferences. If we went multilateral it would lead to a lowering of the north-south intensity, and it should. Many of the people who argued that the FTA was simply a first step in a more multilateral operation have disappeared. That always to me was the case for the FTA. So to make it more multilateral might mean that some of the trade that has been shut out with the rest of the world by the preference to north-south would in fact increase. Some of the gains in north-south trade have been at the expense of trade with the rest of the world, and that is bad news; there is no gain from that. So, yes, it is possible.

seulement le Canada, et si nous réussissions à faire modifier la politique américaine dans ce domaine, cette modification aurait un impact multilatéral.

Deuxièmement, le Canada profite de l'existence de toute une gamme de groupes plurilatéraux. J'ai mentionné dans mon livre que j'ai eu le privilège d'accéder à des documents concernant la Quadrilatérale de ministres du Commerce des États-Unis, du Canada, de l'Union européenne et du Japon, et j'ai trouvé fascinant d'examiner ces documents, qui ont considérablement modifié mon opinion à propos de la valeur de bon nombre de ces groupes plurilatéraux.

Je suis d'accord avec M. Helliwell pour dire que ce ne serait pas dans notre intérêt de transformer l'ALENA en union douanière, et ce pour toutes sortes de raisons.

Le sénateur Carney: Dans les deux cas, vos arguments m'ont beaucoup plu. Je trouve rafraîchissant d'entendre des économistes parler d'émotions et de sentiments et de voir que vous vous livrez à une réflexion davantage intuitive, car c'est justement ça que les politiciens doivent faire.

Hier, lors d'une discussion sur les États-Unis et le Canada, M. Harris soumettait que nous assistons actuellement à un renversement des tendances en matière d'intégration économique. Quand je lui ai dit que pour certains, ce serait peut-être une bonne chose, il pensait que je plaisantais et a complètement écarté cette possibilité.

Est-ce que ce serait également votre position? Êtes-vous d'avis que le renversement des tendances en matière d'intégration économique entre le Canada et les États-Unis serait peut-être une bonne chose?

M. Helliwell: Pour moi, cette affirmation pousse mon argument un peu plus loin que je le voudrais. Ce que je disais, c'est que des politiques qui visent à intensifier nos liens bilatéraux, par rapport à d'autres liens, ne nous apportent absolument rien. Non seulement il n'y a pas de gain à réaliser, mais il y a certainement un coût net.

Si vous songiez à diminuer l'intensité des liens nord-sud, je vous dirais que c'est une bonne idée uniquement si cela se faisait dans le contexte d'une égalisation des liens multilatéraux. Nous savons que nous avons eu certaines préférences bilatérales. Si nous décidions de donner la priorité aux relations multilatérales, l'intensité de nos liens nord-sud serait moindre, comme de raison. Bon nombre de ceux qui prétendaient que l'ALE était la première étape d'un programme d'intensification des liens multilatéraux ont disparu. Moi, j'ai toujours cru que c'était ça l'objet de l'ALE. Donc, insister davantage sur nos liens multilatéraux nous permettrait peut-être de récupérer les échanges avec d'autres pays du monde qui ont disparu en raison de cette préférence pour les liens nord-sud. Certains de nos gains au niveau du commerce nord-sud ont été réalisés aux dépens de nos échanges avec le reste du monde, et ça, c'est une mauvaise nouvelle; une telle situation ne peut rien nous apporter. Donc, oui, c'est possible.

It is also possible that the behaviour of private traders and investors may be to pull back from a view that if you are not in the U.S. you are nothing. The thinking was that the U.S. was the only place to set up operations.

A lot of people have lost a lot of money on very false assumptions about the ability to operate in the U.S. market and vice versa. Because these markets are so separated, people who operate in their own home market have an advantage and still have an advantage, and that has been long misunderstood. If people increasingly understand it and it leads more people to be masters at home and experts close at hand, then that may lead to, not a decline in trade intensity, but it would probably be economically efficient.

Senator Carney: Professor Cohn, you make a similar argument, but you are talking in terms of how we benefit from the remains of plurilateral as well as multilateral groupings. When you talk about some of them, like the Quad or the Cairns groups, the creation of these groups came from a feeling of being excluded from the club.

The Aussies and the New Zealanders started the Cairns Group, because they felt the Europeans and the Americans were a bunch of pommy bastards, to quote Mike Moore, later head of the WTO.

We formed the Cairns Group, because we were outsiders, and we got all of the rest of the agricultural countries affected in the agriculture trade together. The Quad Group was essentially the same type of organization. APEC is another example. You cannot form an institution by decree. How do you create these plurilateral institutions?

Mr. Cohn: First, I have to say that I am a political scientist, not an economist. My main area is international political economy. When the Quad was set up in 1981-82, there was a Group of Seven meeting in Ottawa, and the trade ministers of the U.S., European Community and Japan met without Canada; Canada was not included. The group thought it would be a trilateral group rather than a quad. However Canada complained bitterly and was eventually included.

These groups are very important to Canada. The U.S. has been following a go-it-alone policy and a bilateral policy lately, even going so far as to form bilateral free trade agreements with Latin America. When the Quad has met Canada has been at the table, and this participation has given us the opportunity for form crosscutting alliances. When the World Trade Organization was formed Canada joined with the European Union. The U.S. did not want in at first, nor did Japan. That situation illustrates the importance of these groups.

Il est également possible que les commerçants et investisseurs privés cessent de croire que si vous n'êtes pas aux États-Unis, vous n'êtes rien. Pour bien des gens, cela ne valait pas la peine de mener ses activités ailleurs qu'aux États-Unis.

Mais bien des gens ont perdu beaucoup d'argent à cause de fausses prémisses concernant leur capacité d'être actifs sur le marché américain, et vice versa. Comme ces marchés sont tellement distincts les entreprises qui sont sur leur propre territoire ont un avantage, et continueront d'en avoir, alors que cette réalité n'était pas bien comprise pendant longtemps. Si les gens commencent à la comprendre et décident qu'il est préférable d'être maîtres chez eux et d'acquérir une expertise locale, il est possible que l'intensité de nos échanges diminue, mais il en résulterait une économie plus efficace.

Le sénateur Carney: Monsieur Cohn, vous faites valoir un argument semblable, mais vous parlez aussi des avantages que nous pouvons tirer de ce qui reste de nos relations plurilatérales et multilatérales. Mais en ce qui concerne certains de ces regroupements, comme la Quadrilatérale ou le groupe Cairns, le fait est qu'ils ont été créés parce que certains pays se sentaient exclus.

Par exemple, les Australiens et les Néo-Zélandais ont créé le groupe Cairns, parce qu'ils pensaient que les Européens et les Américains n'étaient qu'une bande de salopards; Mike Moore, qui est devenu ensuite directeur de l'OMC, les traitait de «pommy bastards».

Nous avons créé le groupe Cairns, parce qu'on se sentait exclus, ce qui nous a permis de rassembler tous les autres pays agricoles touchés par les enjeux du commerce agricole. La Quadrilatérale est un autre organisme du même genre. C'est pareil pour l'APEC. Il n'est pas possible de créer une institution par décret. Comment fait-on donc pour établir ces institutions plurilatérales?

M. Cohn: D'abord, je précise que je suis politicologue, et non pas économiste. Mon principal domaine de spécialisation est l'économie politique internationale. Lors de la création de la Quadrilatérale en 1981-1982, une réunion du Groupe des Sept se déroulait à Ottawa, et il se trouve que les ministres du Commerce des États-Unis, de la Communauté européenne et du Japon se sont réunis sans le Canada; le Canada n'était pas invité. Ces trois pays avaient décidé de créer une commission trilatérale, plutôt que quadrilatérale. Mais le Canada a tellement protesté qu'il a fini par y être inclus.

Ces commissions sont très importantes pour le Canada. Dernièrement, les États-Unis ont décidé de faire cavalier seul et d'adopter une stratégie qui met davantage l'accent sur les relations bilatérales; ils ont même conclu des accords de libre-échange bilatéraux avec l'Amérique latine. Lorsque la Quadrilatérale a organisé des réunions, le Canada a toujours été invité, et cette participation nous a donné l'occasion d'établir des alliances horizontales. Lors de la création de l'Organisation mondiale du commerce, le Canada en est devenu membre avec l'Union européenne. Les États-Unis ne voulaient pas y participer au départ, ni le Japon. Cette situation illustre bien l'importance que revêtent de tels regroupements.

I agree with you they are difficult to institutionalize, but until recently the Quad has been very active.

Senator Carney: I was involved with the Quad. All of my negotiating team was made up of women.

While listening to Richard Harris yesterday it occurred to me that we need some sort of mechanism to explore these thoughts that are not on the immediate horizon of finance or foreign affairs. We are very much focussed on the short-term and neither have the capacity nor the institutions to do medium to long-term.

Do you think we would benefit from having an economic-council-type institution reinstated in the country where we could explore some of these mid-to- long-term views?

Mr. Helliwell: I think the economic council was on balance a net contributor to economic thought in the country. It had some tendency to get overly bureaucratized, in a sense an administration relative to research, and the opinion focus took a bigger share than it does in most more fly-by-night or academic operations.

Senator Carney: They are not oxymorons?

Mr. Helliwell: Which?

Senator Carney: "Fly-by-night" and "academic"?

Mr. Helliwell: To combine them or to separate them?

Senator Carney: Your choice.

Mr. Helliwell: An academic operation does not change very quickly, whereas the fly-by-night operation does. I was using "fly-by-night" in a complimentary rather than a derogatory sense, in that purpose-built task forces can be very important, and can deal with longer-term issues as well as shorter.

I understand that the royal commission has been devalued by overuse and sometimes has been expensive relative to what it has been able to produce. However, the model, of a focused, purpose-built group, may focus on specific issues more efficiently than simply setting up an independent body whose job is to think of everything in the long term. When it does that it may not end up being as focused or as fast moving as you might wish it to be.

Mr. Cohn: I agree with Professor Helliwell. I feel that there are major advantages, and it is absolutely critical to get beyond the moment and look more broadly. I found it interesting that

Je suis d'accord avec vous pour dire qu'ils sont difficiles à institutionnaliser, mais jusqu'à tout dernièrement, la Quadrilatérale a été très active.

Le sénateur Carney: J'ai participé au travail de la Quadrilatérale. Tous les membres de mon équipe de négociation étaient des femmes.

En écoutant les propos de Richard Harris hier, j'ai pensé que nous avons besoin d'un mécanisme pour examiner ces possibilités qui ne sont pas directement liées aux finances ou aux affaires étrangères. Nous insistons beaucoup sur le court terme, si bien que nous n'avons ni la capacité ni les institutions requises pour nous intéresser aux moyen et long termes.

À votre avis, serait-il avantageux que le Canada recrée une institution semblable au Conseil économique d'autrefois qui pourrait faire des analyses portant davantage sur le moyen et le long termes?

M. Helliwell: À mon sens, le Conseil économique a apporté une importante contribution à la réflexion économique au Canada. Il a eu tendance à se bureaucratiser à outrance — c'était une institution qui administrait en quelque sorte la recherche — et je dirais que l'activité consistant à émettre des opinions sur la situation économique y était plus prépondérante que dans la plupart des projets ou études temporaires ou universitaires.

Le sénateur Carney: Ce sont deux termes contradictoires, n'est-ce pas?

M. Helliwell: Lesquels?

Le sénateur Carney: «Temporaire» et «universitaire»?

M. Helliwell: Vous voulez dire de les utiliser ensemble?

Le sénateur Carney: C'est à vous de me dire.

M. Helliwell: Eh bien, les choses ne changent pas très rapidement en milieu universitaire, alors que c'est l'inverse pour un projet ou étude temporaire. J'utilisais en fait le mot «temporaire» dans un sens positif, parce que des groupes de travail à qui l'on confie un mandat précis peuvent jouer un rôle très important, et sont en mesure d'examiner des questions qui nous intéressent non seulement dans l'immédiat, mais à plus long terme.

Je sais aussi qu'on a un peu dévalorisé les commissions royales parce qu'on a eu trop souvent recours à ce mécanisme et parce qu'elles ont parfois coûté très cher, par rapport aux résultats obtenus. Cependant, l'idée d'un groupe à qui l'on confie un mandat précis me paraît plus intéressant, car ce genre de groupe peut examiner diverses questions plus efficacement que si on créait un organe indépendant chargé d'examiner toutes les questions qui peuvent nous intéresser à long terme. Dans ce contexte, le travail d'un tel organisme peut se révéler moins pertinent ou plus lent qu'on le souhaiterait peut-être.

M. Cohn: Je suis d'accord avec le professeur Helliwell. Il y a des avantages importants à dépasser le stade ponctuel et à adopter une vue d'ensemble, et cela me paraît donc critique. J'ai trouvé

Professor Helliwell said to “look locally,” while I suggested to “look globally.” I agree that it has to be linked to policy so that it is not up there somewhere and the linkages cannot be drawn.

Senator Setlakwe: Professor Helliwell, you said that a multilateral agenda is better than an economic integration with the United States. We have been trying for many years without success to do something with the Europeans. However, Mexico has been successful in establishing a free trade agreement with the Europeans and is in negotiations with Japan. The Americans are in talks with both the Europeans, and Mercosur. We are left out as if we were just the tail of the dog. I feel very strongly that we must do something to broaden our trade relations multilaterally, yet we do not seem to have been very successful with the attempts we have made. How do we go about doing this?

Professor Cohn, you spoke about agriculture and to the American current-account deficit and the subsequent rise of protectionism within the United States. We have had wheat conflicts with the Americans and over the next ten years they will be imposing \$80 billion of extra agricultural duties. The Europeans do not seem to be seeking anything at all with regard to their agricultural subsidies. Where do we stand in regards to that situation?

Professor Helliwell, you mentioned that interprovincial trade is much more intense than cross-border trade. We are not doing very much to eliminate interprovincial trade barriers within Canada, are we?

Mr. Helliwell: I have spent some time trying to see if there is evidence of interprovincial border effects. Most of the evidence suggests that there is not much. Although there are some irritating barriers to mobility and skills in some local near-border markets, the volume involved is very small. Those people who argue that interprovincial barriers are higher than those between countries, either legally or in effect are way, way off the mark. I did sit on one of the relatively few panels set up under the agreement on internal trade relating to milk distribution in the Maritimes, and there are no teeth in that agreement. Our report was lodged and is now public, but it is the force of public opinion that will make it best if anything does, and that is not a very strong force when these local pressures are big.

intéressant que le professeur Helliwell ait dit qu'il fallait une vision locale, alors que j'ai insisté sur la nécessité d'une vision mondiale. Mais je suis d'accord pour dire que notre analyse doit toujours reposer sur la politique, pour éviter d'être trop vague, à un point tel qu'il ne soit plus possible d'établir des corrélations intéressantes.

Le sénateur Setlakwe: Professeur Helliwell, vous avez dit que les relations multilatérales sont préférables à l'intégration économique avec les États-Unis. Depuis très longtemps, nous essayons en vain d'organiser quelque chose avec les Européens. Or le Mexique a réussi à conclure un accord de libre-échange avec les Européens et est actuellement en négociation avec le Japon. Les Américains sont en pourparlers à la fois avec les Européens et les responsables du Mercosur. Nous sommes exclus et on fait comme si nous ne comptons pas du tout. Je suis fermement convaincu qu'il faut absolument élargir nos relations commerciales multilatérales, mais en même temps les efforts que nous avons déployés en ce sens jusqu'à présent n'ont jamais vraiment abouti. Que faut-il donc faire?

Monsieur Cohn, vous avez parlé d'agriculture et de l'actuel déficit des transactions courantes des États-Unis et de la montée du protectionnisme aux États-Unis. Nous avons eu plusieurs différends commerciaux avec les Américains à cause du blé, et au cours des 10 prochaines années, ces derniers nous obligeront à payer 80 milliards de dollars de droits supplémentaires sur nos produits agricoles. Les Européens ne semblent pas chercher à obtenir quoi que ce soit par rapport à leurs subventions agricoles. Où en sommes-nous donc à cet égard?

Monsieur Helliwell, vous avez dit que le commerce interprovincial est beaucoup plus intense que le commerce transfrontière. Mais il me semble que nous ne faisons pas grand-chose pour éliminer les obstacles au commerce interprovincial au Canada. Qu'en pensez-vous?

M. Helliwell: Depuis un moment j'essaie de déterminer si les faits démontrent certains effets qui seraient causés par les obstacles au commerce interprovincial. En général, les études ne font pas état d'effets de ce genre. Bien qu'il existe des barrières à la mobilité et à l'acquisition de compétences dans certains marchés locaux se trouvant près des limites d'une province, et que ces barrières soient difficiles à accepter, leur nombre est très limité. Ceux qui prétendent qu'il existe davantage d'obstacles au commerce interprovincial qu'au commerce entre les pays, soit du point de vue légal, soit du point de vue de leurs effets, se trompent lourdement. J'ai siégé à l'un des groupes spéciaux relativement peu nombreux établi aux termes de l'accord sur le commerce intérieur relatif à la distribution du lait dans les Maritimes, et je peux vous affirmer que cet accord n'a aucun poids. Nous avons déposé notre rapport, qui est maintenant public, mais c'est surtout l'opinion publique qui permettra de modifier la situation et l'opinion publique n'est pas susceptible de compter pour beaucoup dans un contexte où les pressions locales sont très importantes.

I think it is worthwhile improving the quality of the interprovincial trade network, but I would say it is on a basis of where it is already very rich and deep and, in fact, much more intense than the network of interstate trade in the United States, for example.

I think that the WTO is probably the arena to deal with most multilateral operations. However, to expect WTO to deal with our own particular problems quickly is probably unrealistic.

Senator Setlakwe: Are you aware that there are meetings scheduled in Greece between the European Community and Canada in March or April and another one in December to discuss trade enhancement opportunities between the two?

Do you know they are not going to discuss trade liberalization, or the removal of the trade barriers, but they are going to discuss investment regulations, movement of people and professions, et cetera.

Mr. Helliwell: That is exactly the sort of place where discussions could be very fruitful. Indeed, you might say that in some dimension it is simply moving to the inter-multilateral agenda. Those are the kinds of discussions that have been going on for much longer between Canada and the United States. In those discussions they look at places in the trade and mobility agenda and decide where there seemed to be limitations that can easily be dealt with that would lead to mutual advantage if they were removed. That is precisely where such discussions should be focused.

Mr. Cohn: Your questions are very good, yet difficult to answer. The issue of Canada's trade relations with Europe goes back to the Trudeau 1970s. Trudeau attempted to relate to Europe and Japan, yet all we ended up with in 1976 was a contractual link agreement with Europe, which didn't mean much of anything.

Part of the problem is that we are not a third world country and not European. It is possible to have an associate agreement with the European Union if you're European or if you are a third world country. I do not believe that a special link with the EU is going to happen for us. If the U.S. signs a free trade agreement with Europe, then maybe we will be involved too.

However, as far as trade enhancement goes, even back in the 1970s, when they talked about the contractual link agreement, it was stated that it depended on business attitudes and a willingness of business to be more creative and diversified in the way it looked and went beyond just the U.S. It is difficult to legislate everything. I think that that is a critical factor, and if these meetings contribute to that, I think it would be helpful.

À mon avis, cela vaut la peine d'améliorer la qualité du réseau des échanges interprovinciaux, mais selon moi, ce réseau est déjà très riche et bien établi, et je dirais qu'il est beaucoup plus intense que le réseau des échanges inter-États aux États-Unis, par exemple.

En ce qui me concerne, c'est dans le contexte de l'OMC qu'il convient de traiter la plupart des questions multilatérales. En même temps, il n'est probablement pas très réaliste de s'attendre à ce que l'OMC règle rapidement nos problèmes particuliers.

Le sénateur Setlakwe: Êtes-vous au courant des réunions prévues en Grèce entre la Communauté européenne et le Canada en mars ou avril, et encore en décembre, pour discuter de la possibilité de renforcer les échanges entre les deux?

Et saviez-vous qu'ils ne comptent pas discuter de la libéralisation des échanges, ni de l'élimination des obstacles au commerce, mais plutôt de règlements touchant l'investissement, de la circulation des personnes, des professions, etc.?

M. Helliwell: C'est justement dans ce contexte que les discussions entre les parties pourraient porter leurs fruits. On pourrait dire en effet que, jusqu'à un certain point, c'est une initiative qui doit nous permettre de faire la transition à notre programme intermultilatéral. Ce genre de discussion se déroule depuis beaucoup plus longtemps entre le Canada et les États-Unis. Dans le cadre de discussions de ce genre, on examine les priorités en matière de commerce et de mobilité en vue de déterminer quelles sont les limites qu'on pourrait facilement éliminer et dont l'élimination serait avantageuse aux deux parties. C'est justement sur cette question que de telles discussions doivent porter.

M. Cohn: Vous posez de très bonnes questions, mais il est difficile d'y répondre. La question des relations commerciales entre le Canada et l'Europe remonte à l'époque de Trudeau, c'est-à-dire les années 70. Trudeau a essayé d'établir des relations plus étroites avec l'Europe et le Japon, mais en 1976, nous n'avions obtenu qu'un accord de lien contractuel avec l'Europe, qui n'avait vraiment pas beaucoup de valeur.

Le problème réside en partie dans le fait que nous ne sommes ni un pays du Tiers monde, ni Européens. Il est possible de conclure un accord d'association avec l'Union européenne à titre de pays européen ou de pays du Tiers monde. Par conséquent, je ne suis pas convaincu qu'il nous sera possible d'établir une relation spéciale avec l'Union européenne. Si les États-Unis signent un accord de libre-échange avec l'Europe, peut-être pourrions-nous y participer.

Mais en ce qui concerne l'amélioration de nos relations commerciales, même dans les années 70, lorsqu'il était question d'un accord de lien contractuel, on disait bien que tout dépendait de l'attitude des entreprises et de leur volonté d'être créatives et de chercher à diversifier et à élargir leurs contacts au-delà des États-Unis. On ne peut pas adopter des lois pour tout. À mon sens, c'est un facteur critique, et si ces réunions contribuent à favoriser un tel changement, elles auront été d'une grande utilité.

We have to become more diversified. We have to look to other countries other than America and Europe while we are in negotiations for free trade. Our findings show that when we attempted closer ties with Europe and Japan in the '70s they were more interested in our natural resources than they were in our processed products. We have to get beyond the European focus and start looking at Latin America, which is an obvious area for us.

Part of the agricultural problem is that every country is hypocritical in their agricultural trade. In our dairy and poultry products sectors we are protectionist, while we are more free trade oriented in terms of wheat, where we are more competitive. Interestingly enough, both of these issues have been discussed in *The Globe and Mail* these days.

In dealing with the main U.S. problems over agricultural export subsidies on products like wheat, I believe we must work with plurilateral groups like the Cairns Group, and multilateral groups like the WTO,

Senator Di Nino: Professor Cohn, I have been told that we have been "marginalized" by the European Community. I understand that the Mexicans have been very persistent at the talks while Canada has not. Do you agree with me or not?

Mr. Cohn: I cannot think of an economically developed country, outside of Europe that has a free trade agreement with the European Union. The U.S. has been highly critical of the associate agreements because these agreements are not totally reciprocal. The EU has justified these agreements, "free trade agreements," either because they are with Europeans and they could be on their way into the market, or they are from developing countries. The U.S. would not accept Canada having a free trade agreement with the European Union.

We have to look at the political economy and the economics of the agreement and realize that the countries involved are indeed either third world countries or European countries soon to join the European Union.

The Chairman: Ambassador Phillips of Mexico told me that their deal with the U.S is a very comprehensive free trade agreement. I had been under the impression that their deal would be one of those free trade agreements that covers a limited range of areas.

People do not seem to realize that the very expression "Latin America" is a French expression. It is not a Spanish expression. The French have played a unique part in Latin America's history.

Nous devons absolument nous diversifier davantage. Nous devons nous intéresser à d'autres pays que l'Amérique et l'Europe dans le cadre de négociations sur le libre-échange. Selon nos observations, lorsque nous avons essayé de renforcer nos liens avec l'Europe et le Japon dans les années 70, nous avons fini par comprendre qu'ils s'intéressaient davantage à nos ressources naturelles qu'à nos produits transformés. Il faut cesser d'être focalisés sur l'Europe et chercher à élargir nos liens commerciaux avec l'Amérique latine, une zone qui doit obligatoirement nous intéresser.

Au niveau de l'agriculture, l'une des difficultés c'est que chaque pays se comporte de façon hypocrite sur le plan du commerce agricole. Au Canada, nous sommes protectionnistes à l'égard de notre secteur laitier et de notre secteur des produits de la volaille, alors que nous sommes beaucoup plus libres-échangistes dans le secteur du blé, parce que nous sommes plus concurrentiels. Ce qui est intéressant, c'est que ces deux questions ont fait l'objet d'articles récents dans le *Globe and Mail*.

Pour régler nos problèmes avec les États-Unis en ce qui concerne les subventions à l'exportation pour les produits agricoles tels que le blé, il faut absolument avoir recours à des commissions plurilatérales telles que le groupe Cairns, et à des commissions multilatérales, comme l'OMC.

Le sénateur Di Nino: Professeur Cohn, on m'a dit que nous avons été «marginalisés» par la Communauté européenne. Je crois savoir qu'à la différence des Canadiens, les Mexicains se sont montrés très persistants dans le contexte des pourparlers commerciaux. Êtes-vous d'accord avec moi?

M. Cohn: À mon avis, aucun autre pays développé en dehors de l'Europe n'a conclu un accord de libre-échange avec l'Union européenne. Les États-Unis ont beaucoup critiqué les accords d'association, étant donné que ces accords ne sont pas tout à fait réciproques. Mais l'Union européenne a toujours justifié la conclusion de ces accords de «libre-échange» parce qu'ils sont conclus soit avec d'autres pays européens ou des pays qui pourraient devenir actifs sur ce marché, soit avec des pays en développement. Les États-Unis n'accepteraient pas que le Canada conclue un accord de libre-échange avec l'Union européenne.

Il faut tenir compte de l'économie politique de tels accords; il est clair que les pays avec lesquels l'Union européenne a conclu de tels accords sont soit des pays du Tiers monde, soit des pays européens qui vont bientôt adhérer à l'Union européenne.

Le président: Monsieur l'ambassadeur Phillips du Mexique m'a dit que l'accord qu'ils ont conclu avec les États-Unis est un accord de libre-échange très complet. Moi, j'avais l'impression que ce serait le genre d'accord de libre-échange qui vise un nombre de domaines limités.

Les gens ne semblent pas se rendre compte que les Français ont été les premiers à parler d'«Amérique latine». Ce n'est pas une expression espagnole. Les Français ont joué un rôle tout à fait unique dans l'histoire de l'Amérique latine.

Senator Austin: Well, the French had quite a role in Mexico and one or two other places at one time or another, but what I would like to do is pursue two very different lines.

I would like to look at the issue of NAFTA and establish some ground rules. What was your position on the NAFTA negotiations when they were proposed? Did you believe that this would lead to undesirable integration in the U.S. economy? What were your starting positions, because our study here is on NAFTA 15 years after it was inception? What was your starting point 15 years ago? Professor Helliwell.

Mr. Helliwell: The Department of Finance set up the general equilibrium modelling based I think on Richard Harris' path-breaking modelling work. I took the view that the modelling overstated the likely benefits. Within the adjustment period, GDP per capita was to rise by eight per cent and that would have more than halfway closed the gap between Canada and the United States with an expansion of north-south trade of approximately 30 per cent average.

I am an empiricist, so I do not tend to take positions independently of what I can convince myself or other people can convince me the evidence shows. I went back and did a study that was published by Industry Canada a year or two ago, which is the effects of the free trade agreement on interprovincial trade and north-south trade. I was able, without going through the Official Secrets Act, to actually get out of the Department of Finance the study that was done at the time about the effects on specific industries. They held that very close to their chests at the time, because the whole idea was there is bound to be some losers, and if you let that out, then the politics would become more difficult. Now, for an academic like me, that is not the way we think of things. We say research is research and you get all the detail, and if there are trade-offs you accept them and discuss them.

The study showed that the actual trade increases relative to the baseline and were roughly twice as much as were forecast in the modelling, but the income per capita increases were not what they had been expected to be. The modelling had large assumed economies of scale. In fact, what ended up happening was a lot of the U.S.-based operations dropped their Canadian ones in order to simplify.

Some of the industries that were worried about being hurt by the FTA have been great winners, the textile and clothing industries, for example.

The Chairman: And the furniture industry. I remember the furniture people saying they were all going to go broke.

Le sénateur Austin: Eh bien, les Français ont joué tout un rôle au Mexique et dans plusieurs autres coins du monde à un moment donné, mais j'aimerais aborder avec vous deux questions très différentes.

J'aimerais examiner l'ALENA et essayer de définir quelques règles fondamentales. Quelle était votre position sur la négociation de l'ALENA au moment où l'on a proposé la conclusion d'un tel accord? Étiez-vous d'avis que la conclusion de cet accord donnerait lieu à une intégration indésirable avec l'économie américaine? Quelle était votre position de départ, parce que notre étude porte sur l'ALENA 15 ans après sa mise en oeuvre? Quelles étaient vos hypothèses il y a une quinzaine d'années, monsieur Helliwell?

M. Helliwell: Le ministère des Finances a élaboré un modèle d'équilibre général en fonction, si je ne m'abuse, du travail de modélisation novateur de Richard Harris. J'étais d'avis à l'époque que ce modèle surestimait les avantages potentiels. Au cours de la période de transition, le PIB par habitant devait augmenter de 8 p. 100, ce qui aurait permis d'éliminer plus de la moitié de l'écart entre le Canada et les États-Unis, grâce à une expansion des échanges nord-sud d'environ 30 p. 100 en moyenne.

Comme je suis empiriste, généralement je n'adopte pas une position qui ne concorde pas avec mes propres conclusions à propos de ce que démontrent les faits ou éventuellement les conclusions d'autres personnes qui me semblent valables. J'ai fait une étude publiée par Industrie Canada il y a un an ou deux sur les effets de l'accord de libre-échange sur le commerce interprovincial et les relations commerciales nord-sud. Sans passer par la Loi sur les secrets officiels, j'ai pu obtenir du ministère des Finances une copie de l'étude menée à l'époque au sujet de l'impact sur des branches d'activité précises. Le ministère n'a pas voulu diffuser les résultats de cette étude à l'époque, parce qu'on disait bien dans ce document qu'il y aurait certainement des perdants, et ils se doutaient bien que si la nouvelle se répandait, ce serait difficile sur le plan politique de faire accepter l'idée d'un tel accord. Évidemment, un universitaire comme moi ne pense pas du tout de la même façon. Pour nous, la recherche, c'est la recherche, et il faut toujours obtenir tous les détails — et si jamais il y a forcément des compromis à faire, on les accepte et on en discute.

Cette étude indiquait que l'augmentation réelle des échanges par rapport aux données de référence était environ deux fois plus élevée que ce que prévoyait le modèle, mais que l'augmentation du revenu par habitant était inférieure à ce qu'elle aurait dû être. Ce modèle reposait sur l'hypothèse de grandes économies d'échelle. Or ce qui est arrivé, c'est que beaucoup d'entreprises basées aux États-Unis ont simplement abandonné leurs opérations canadiennes pour se simplifier la vie.

Par conséquent, certains des secteurs industriels qui craignaient d'être lésés par l'ALE ont au contraire réalisé des gains considérables — par exemple, le secteur textile et le secteur de l'habillement.

Le président: Et celui du meuble. Je me rappelle très bien que les représentants de ce secteur nous ont dit qu'ils allaient tous faire faillite.

Mr. Helliwell: Exactly. Three come to my mind: the wine, furniture and textile industries. It is difficult to predict which industries are going to succeed once they have adapted to the new conditions. Some found out that they were pretty good when they were forced to try to be.

I never thought the gains would be as big as they were forecast. I thought they would be bigger than they have subsequently been seen to be. I was surprised on the gain side; lower than expected, and I was surprised on the trade-creation side; higher than expected.

If someone was to come along with an economic modelling that showed big gains from a new expansion, I would be much more sceptical than I was the last time, and that is in part because the evidence is now much clearer and the experiment has indeed been run.

Senator Austin: Was NAFTA the right step to take for the Canadian polity?

Mr. Helliwell: I would have preferred then, and even more so now, that we had become more multilateral than bilateral. I think that would have put us in a stronger economic and political position. I had that opinion even before I learned about the well-being data and the research.

Senator Austin: Is there any way we could calculate in economic terms how much of the economic result would have taken place without NAFTA, and compare that to the benefits of the NAFTA agreement?

Mr. Helliwell: People have attempted studies of that kind. There are some models that show huge gains from further trade in terms of welfare, not just GPD per capita. That model is based on the notion that you are much better off to have 90 per cent of your products produced in the United States and 10 per cent in Canada than to have it all produced in Canada. That is a theoretical model.

The model that I am drawn to employs the notion that preference is really quite local and is better understood by local people. The evidence in favour of the view that there are big welfare gains from more creation is simply not there.

Mr. Cohn: I would like to address your question in a more general sense. You began with NAFTA rather than the Canada-U.S. Free Trade Agreement. I feel that once we had committed to the Canada-U.S. Free Trade Agreement that NAFTA became a different issue. We still would have had a free trade agreement with the U.S.

M. Helliwell: Exactement. Il y a trois industries qui me viennent à l'esprit: les industries du vin, du meuble et textile. Il est difficile de prévoir quels secteurs d'activité vont réussir une fois qu'ils se seront adaptés aux nouvelles conditions. Certaines industries ont découvert à quel point elles étaient dynamiques lorsqu'on les a obligées à le devenir.

Je n'ai jamais cru que les gains seraient aussi importants que le laissent entendre les prévisions. Je pensais qu'ils seraient plus importants que ce qu'ils ont été en réalité. Donc, du côté des gains, j'étais surpris par les résultats, qui étaient inférieurs à mes attentes, alors que du côté de la multiplication des échanges, j'étais surpris de voir que les résultats dépassaient mes attentes.

Si quelqu'un me montrait un modèle économique qui laisserait présager des gains considérables par suite d'une importante expansion des échanges, je serais beaucoup plus sceptique que je ne l'étais la dernière fois, en partie parce que les faits sont à présent beaucoup plus clairs et que nous avons fait une expérience en bonne et due forme.

Le sénateur Austin: À votre avis, l'ALENA a-t-elle profité à la politique canadienne?

M. Helliwell: À l'époque, et c'est encore plus vrai maintenant, j'aurais préféré que nous mettions davantage l'accent sur nos relations commerciales multilatérales, plutôt que bilatérales. Je crois que cela aurait renforcé notre position à la fois économique et politique. J'étais d'ailleurs de cet avis même avant d'examiner les données et la recherche sur le bien-être.

Le sénateur Austin: Serait-il possible de calculer, en termes économiques, quelle proportion des résultats économiques aurait été obtenue sans l'ALENA, et de comparer ces résultats aux gains que nous avons réalisés grâce à l'ALENA?

M. Helliwell: Plusieurs personnes ont essayé de faire ce genre d'analyses. Certains modèles associent à une intensification des échanges des gains très importants au niveau non seulement du PIB par habitant mais du bien-être social. Ce modèle part du principe qu'il est préférable que 90 p. 100 des produits soient fabriqués aux États-Unis, et seulement 10 p. 100 au Canada, plutôt que de tout produire au Canada. C'est un modèle théorique.

Mais le modèle qui m'attire part du principe que la préférence intervient surtout au niveau local et que les entrepreneurs locaux sont mieux placés pour comprendre les préférences de la population locale. Par contre, les faits ne démontrent absolument pas que l'intensification des échanges commerciaux permet de réaliser des gains très importants en matière de bien-être social.

M. Cohn: J'aimerais répondre de façon plus générale à votre question. Vous avez commencé par parler de l'ALENA, plutôt que de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour moi, une fois que nous nous étions engagés à conclure un Accord de libre-échange avec les États-Unis, il fallait nécessairement voir l'ALENA dans une autre optique. Nous aurions toujours eu un Accord de libre-échange avec les États-Unis.

Senator Austin: I really meant the entire process from 1988 to the present date.

Mr. Cohn: To know what would have happened without NAFTA is difficult. In the 1970s I did a study on the cheese trade and I conducted interviews at the Department of Commerce. At that time Britain was just entering the European Community. Britain had to compensate Canada for the loss of cheddar cheese trade. I pointed out the third option policy to the Department of Industry Trade and Commerce, and I found that the policy meant nothing to them.

Despite the third option policy, in the 1970s our trade with the U.S. kept going up, while at the same time trade with the European Community declined. We had few choices as to how to react when the U.S. started to become protectionist in the early 1980s. Did I think it was a good thing? Not necessarily. I am not sure what our options were.

Senator Austin: Professor Helliwell, how does the U.S. hard-currency policy the strong-dollar policy, affect Canadian trade? Have we experienced a positive advantage by the decline of the Canadian currency against the U.S. dollar? Has that given us a trade advantage in the U.S. market, or has the strong-dollar policy affected capacity in Canada?

Mr. Helliwell: The strong-dollar policy accepted by the administration has been the single most important factor leading to the increase of exports from Canada into the United States. It has been quite extraordinarily important, and any evaluation of the FTA has to account for that. During the pre-FTA period, 77 per cent of Canada's exports went to the United States; that figure is now 87 per cent.

On the import side, Canada's imports to the United States were two-thirds before NAFTA. What do you think they are now? Two-thirds. What we see is a huge gap between exports and imports, and that has nothing to do with the symmetric effects of the FTA, it has everything to do with the currency. So if you want to know the effects of the FTA on trade, you then have to look at exports and imports together.

The Chairman: That is very interesting and very important.

Senator Carney: I want to make the point that the increases we driven by auto production and have more to do with the Auto Pact than it did with the FTA. I would like you to explore that. The point that you have made about the 77 per cent to the 80 per cent increase reflected the increases in auto production.

Le sénateur Austin: Je voulais parler en réalité de tout le processus, soit de 1988 au présent.

M. Cohn: Il serait difficile de savoir ce qui aurait pu se passer si l'ALENA n'avait jamais existé. Dans les années 70, j'ai fait une étude sur le commerce du fromage qui m'a amené à rencontrer divers représentants du ministère du Commerce. À l'époque, la Grande-Bretagne devenait membre de la Communauté européenne. Elle a dû indemniser le Canada pour la perte du commerce du fromage cheddar. J'ai fait allusion à la troisième option dans mes discussions avec des agents du ministère de l'Industrie et du Commerce, et j'ai constaté qu'ils n'avaient jamais entendu parler de cette politique.

Malgré la politique de la troisième option, durant les années 70, nos échanges avec les États-Unis ont continué d'augmenter alors que le commerce entre le Canada et la Communauté européenne était en baisse. Les choix étaient limités au début des années 80, au moment où les États-Unis ont commencé à se montrer plus protectionnistes. Ai-je trouvé que c'était une bonne chose? Pas nécessairement. Je ne sais pas trop quelles étaient nos options à l'époque.

Le sénateur Austin: Monsieur Helliwell, quelle est l'incidence de la politique américaine des devises fortes et du dollar fort sur le commerce avec le Canada? Est-ce que la baisse du dollar canadien, par rapport au dollar américain nous a donné un avantage? La faible valeur de notre dollar nous a-t-elle donné un avantage commercial sur le marché américain, ou la politique américaine du dollar fort a-t-elle eu un impact sur la capacité au Canada?

M. Helliwell: La politique du dollar fort appliquée par l'administration américaine est certainement le facteur le plus important en ce qui concerne l'augmentation des exportations canadiennes vers les États-Unis. Cette politique a joué un rôle extrêmement important et toute évaluation de l'ALE doit en tenir compte. Avant la conclusion de l'ALE, seulement 77 p. 100 des exportations canadiennes étaient destinées aux États-Unis; à l'heure actuelle, c'est plutôt 87 p. 100.

S'agissant d'importations, il convient de noter que les importations en provenance des États-Unis étaient d'environ 66 p. 100 avant l'ALENA. À quel niveau se situent-elles actuellement? Elles n'ont pas changé. Nous constatons par conséquent qu'il existe un écart considérable entre les exportations et les importations, mais cela n'a rien à voir avec les effets symétriques de l'ALE; cet écart est plutôt causé par la valeur de la devise. Donc, si vous voulez connaître les effets de l'ALE sur le commerce, vous devez nécessairement tenir compte à la fois des exportations et des importations.

Le président: C'est une observation à la fois très intéressante et très importante.

Le sénateur Carney: Je voulais simplement vous dire que cette augmentation était le résultat de la production automobile et était donc davantage liée au Pacte de l'automobile qu'à l'ALE. J'aimerais que vous parliez de ce scénario-là. À mon avis, si les exportations sont passées de 77 p. 100 à plus de 80 p. 100, comme vous le disiez il y a quelques instants, c'est surtout à cause de l'augmentation de la production automobile.

Senator Austin: But it was driven by the currency differences, and therefore the productivity differences between Canada and the United States.

Senator Lawson: We have not discussed Mexico. In my former life as a labour official in the U.S., I represented many Californian companies including Jolly Green Giant. We had them under contract. Many of those companies went to Mexico and made use of the maquiladoras and other advantages offered to them.

We sent a university study team to follow the product down to Mexico to see what happened after it got there. In those days we had contracts and the workers were being paid between \$12 and \$15 an hour. What did we learn from the study? We learned that the workers were getting 50 cents an hour.

We also learned from some of the employees that were interviewed that quite a number of children were working in the plant. Mexican officials had assured us that children were protected through labour laws, but we found out otherwise. Some of these 14- and 15-year-old children had worked in the factory for a number of years.

In a film that the study team had taken we saw the workers preparing strawberries. They were washing the strawberries, and as we expected, the water ran red. They were getting the water from a stream running behind the plant. What we found out was that the water was coming from a killing plant 100 yards up the stream.

That video caused some concern when this was shown in the United States, and particularly in California and so on. As a result they demanded and obtained federal legislation to have better controls. The Mexican companies had been sending the strawberries to California and other states and identifying them with the names of American companies.

I have to touch on the issue of corruption. Last Christmas President Fox stood at customs and immigration and watched over 500 illegal workers return home from California to Mexico. He had been notified that customs officials had been searching the workers' cars and stealing the food that they were bringing home to their families. It was quite courageous of President Fox. He had put all the customs and immigration people on notice that they would be fired if that corruption was repeated. The president was there at the border and personally welcomed them back to try to put a stop to this kind of corruption.

Rudolph Giuliani of New York fame is an advisor to the New York police department. He advised the Mexicans to put up video cameras to catch corruption on film. The tapes caught 100 policemen taking payoffs for parking tickets. The standard rate, by the way, for a payoff is 100 pesos. Acting on this information the authorities called in the senior police officers to

Le sénateur Austin: C'était surtout à cause de la différence de valeur entre les deux devises, et donc de la différence de productivité entre le Canada et les États-Unis.

Le sénateur Lawson: Nous n'avons pas parlé du Mexique. Lors d'une vie antérieure où j'ai agi à titre de dirigeant syndical aux États-Unis, j'ai représenté de nombreuses entreprises californiennes, y compris Jolly Green Giant. Nous avons signé un contrat avec elle. Bon nombre de ces entreprises se sont implantées au Mexique et ont profité des maquiladoras et autres avantages qui leur étaient offerts.

Nous avons décidé d'envoyer une équipe de recherche universitaire au Mexique pour suivre les produits et voir ce qui leur arrivait sur place. À l'époque, nous avions des contrats signés et les travailleurs gagnaient entre 12 \$ et 15 \$ de l'heure. Qu'avons-nous appris grâce à cette étude? Eh bien, nous avons appris que les travailleurs touchaient seulement 50 cents de l'heure.

Nous avons également découvert, grâce aux entrevues que nous avons menées auprès d'un certain nombre d'employés, qu'un assez grand nombre d'enfants travaillaient à l'usine. Les responsables mexicains nous avaient garanti que les enfants étaient protégés par la législation du travail, mais nous avons constaté qu'il n'en était rien. Certains de ces enfants âgés de 14 et de 15 ans travaillaient à l'usine depuis plusieurs années.

L'un des films tournés par l'équipe de recherche montrait des travailleurs qui préparaient les fraises. On les voyait en train de laver les fraises, et comme il fallait s'y attendre, l'eau était rouge. L'eau qu'ils utilisaient venait d'un ruisseau qui passait derrière l'usine. En fait, nous avons découvert que l'eau provenait d'un établissement d'abattage situé en amont à 500 mètres.

Cette vidéo a suscité pas mal d'inquiétudes lorsqu'on l'a montrée aux États-Unis, et notamment en Californie. Par conséquent, les citoyens ont demandé, et obtenu, une loi fédérale prévoyant de meilleurs contrôles. Avant l'adoption de la loi, les fraises exportées en Californie et dans d'autres États par les entreprises mexicaines portaient le nom de compagnies américaines.

Il faut absolument que j'aborde la question de la corruption. L'année dernière à Noël, le président Fox s'est rendu à un poste de douane à la frontière pour accueillir plus de 500 travailleurs illégaux qui retournaient au Mexique depuis la Californie. On lui avait fait savoir que les douaniers perquisitionnaient les voitures des travailleurs et leur volaient toute la nourriture qu'ils ramenaient à leurs familles. J'admire le courage du président Fox d'avoir fait ça. Il avait informé tous les douaniers qu'ils seraient mis à la porte si cette corruption continuait de se manifester. Le président était là à la frontière et a accueilli personnellement les travailleurs pour essayer de mettre un terme à ce genre de corruption.

Rudolph Giuliani, cette grande personnalité de New York, agit à présent à titre de conseiller auprès de la police de New York. Il a conseillé aux Mexicains d'installer des caméras vidéo afin de pouvoir enregistrer les incidents de corruption. Les bandes vidéo ont permis d'attraper une centaine de policiers qui acceptaient des pots-de-vin pour des contraventions. D'ailleurs, le pot-de-vin

deal with the problem. Fourteen of them showed up driving stolen cars. That kind of corruption can weaken your confidence in the system.

In my last example of corruption one of our B.C. executives went to Mexico City, took a cab to his hotel, stepped out of the cab in front of the hotel, and encountered four would-be robbers. He was 25 feet from the front door of the hotel.

He said when he looked at these robbers he knew that they were amateurs, because the way they held their guns, and so on. He told them to take his watch, wallet and suitcase but not to shoot him. When he checked in the front desk employee commented that robberies happen all of the time. When he was asked for his luggage and he recounted the story of the robbery he was told that the cab driver was an off-duty police officer. The police officer likely had rented the car, so instead of having to go look for the victims, the victim came to him.

The point I am making is that the corruption is so bad and so unbelievable, that I do not want buy products that come out of sweat shops filled with child labourers and so much corruption. Is there any hope, or how long does it take to turn that system around?

Mr. Cohn: I have to agree with you that issues such as sanitation, pollution and corruption are big problems for Mexico. Mexico is a developing society and I hope that, as the society develops, that those problems will be resolved. Many third world countries think that we have the luxury to think about things such as sanitation and pollution but forget that they were major issues in our early stages of development. We forget about the British industrial period in North America and all of the problems that it involved. During that period the pollution was deadly, they had child labour, and corruption et cetera.

I am not an expert on societal issues. It is a very complex issue, but I believe that as development moves on the whole society benefit's from it. When a society is without a social welfare system of some kind there are always problems. I have also seen the poverty. I have seen neighbourhoods in Mexico City where they were without indoor plumbing. I have seen the garbage dumps where people have to live.

standard est d'environ 100 pesos. Grâce à cette information, les autorités ont fait appel à des policiers de niveau supérieur pour régler ce problème. Quatorze d'entre eux sont arrivés dans des voitures volées. Ce genre de corruption mine la confiance des gens dans le système.

Dans mon dernier exemple de corruption, un cadre de la Colombie-Britannique est allé à Mexico; il a pris un taxi pour aller à l'hôtel et en sortant du taxi devant l'hôtel, il a été accueilli par quatre voleurs à la petite semaine. Il se trouvait à 25 pieds de la porte d'entrée de l'hôtel.

Il a dit que lorsqu'il a vu les voleurs en question, il savait tout de suite que c'était des amateurs à cause de la façon dont ils tenaient leurs armes à feu, etc. Il leur a dit de prendre sa montre, son portefeuille et sa valise, mais de ne pas tirer sur lui. Lorsqu'il s'est présenté à la réception, l'employé lui a dit que des vols de ce genre se produisent tout le temps. Quand on lui a demandé ses bagages et qu'il leur a raconté l'histoire du vol, on lui a dit que le chauffeur de taxi était un agent de police en civil. L'agent de police avait sans doute loué la voiture en question, et ainsi, au lieu d'avoir à chercher lui-même des victimes, les victimes venaient vers lui.

Là où je veux en venir avec tout cela, c'est que la corruption est à ce point répandue et enracinée que je refuse maintenant d'acheter des produits qui sortent des ateliers clandestins de ces pays où on fait travailler des enfants et où la corruption est partout présente. À votre avis, y a-t-il lieu d'espérer que ça va changer un jour, et dans l'affirmative, combien de temps faut-il pour enrayer un problème de corruption qui est présent dans tout le système?

M. Cohn: Je suis d'accord avec vous pour dire que l'hygiène, la pollution et la corruption constituent de graves problèmes au Mexique. Le Mexique est un pays en développement et j'espère qu'au fur et à mesure que la société mexicaine se développera, ces problèmes pourront être résolus. Bon nombre de pays du Tiers monde se disent que nous, nous avons le luxe de penser à des choses comme l'hygiène et la pollution, mais ils oublient que ces questions-là ont également posé de graves problèmes pour nous au tout début de notre développement. Les gens ont tendance à oublier la période britannique de forte industrialisation en Amérique du Nord et toutes les difficultés qu'elle a entraînées. Au cours de cette période, la pollution avait des effets mortels, les enfants travaillaient, il y avait de la corruption, etc.

Ces problèmes de société ne correspondent pas à mon domaine d'expertise. C'est effectivement une question très complexe, mais je pense qu'au fur et à mesure qu'une société progresse, généralement, tous les citoyens en profitent. Lorsqu'une société n'est pas dotée d'un régime de bien-être social, il y a toujours des problèmes. J'ai aussi vu les effets de la pauvreté. J'ai visité des quartiers de Mexico où les gens n'avaient pas de toilettes chez eux. J'ai aussi vu les décharges publiques où les gens sont obligés de vivre.

When a country is without a social welfare system and you lose a job, you can really lose everything. I believe that situation contributes, in no small part, to corruption. It is easier to be less corrupt when you know if you lose a job you can get welfare or EI et cetera. I can only hope that the system will get better.

Senator Lawson: I hope so, too. My experience with the Senate hearings on the Mexico-Canada free trade agreement was remarkable. When I asked the Mexican representative some of these questions, he became concerned and inquired who I was. One of our officials pointed out that I was a former labour leader. The representative went on to tell me about free trade unions and so on. I challenged him and brought up the Coca-Cola plant strike. During that strike police officers killed four workers, and surprise, surprise, they happened to be the four union leaders. Why were they killed, because they did not take the Pepsi test?

Mr. Cohn: You are correct in raising these issues but I do believe that there are also many positive aspects of this society. It is a different culture in many ways, and I think more understanding and communication is what is needed to realize the desired changes in some problem areas.

Senator Lawson: Forgive me, Mr. Chairman, for raising it, but the debate was at such a high level, I thought I would lower it a notch.

Senator Carney: This follows on Senator Austin's earlier discussion of NAFTA, the FTA. In your book you have suggested that Canada has pretty well shot its bolt on the benefit to be gained from these bilateral agreements such as NAFTA or trilateral agreements such as NAFTA and FTA. In the future will we see a situation where we have collected most of the benefits, but we have yet to pay most of the costs?

Mr. Helliwell: The intent was to buy easier access to and less danger from countervailing duties and so on, and that has not happened. So that is one extra dimension where the payoffs were not what they were promised to be. The FTA has not made those risks worse than they were otherwise. It simply did not deal with them. I do not see that we have gone so far down that road that we need feel we have to carry on. That is simply false by all the evidence that I have seen. It all relates to common currency, customs union and so on. I am convinced that the biggest danger is to think that because the road has not got you to where you want to go, that you are on the right road and you need to go further.

Si vous habitez un pays qui n'a pas de système de bien-être social et que vous perdez votre emploi, vous perdez tout. Pour moi, cet état de choses contribue dans une très large mesure à favoriser la corruption. Il est plus facile de résister à la tentation de la corruption si vous savez que vous toucherez des prestations d'assurance sociale ou d'assurance-emploi si vous perdez votre emploi. J'espère vraiment qu'il leur sera possible d'améliorer leur système.

Le sénateur Lawson: Moi, aussi, je l'espère. Mon expérience dans le cadre des audiences organisées par le Sénat sur l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Mexique est tout à fait remarquable. Quand j'ai posé certaines de ces questions au représentant mexicain, il a commencé à s'inquiéter et il m'a demandé qui j'étais. Un de nos responsables lui a dit que j'étais un ex-dirigeant syndical. Le représentant en question a commencé à me parler de syndicats libres, etc. J'ai remis en question ce qu'il me racontait, citant l'exemple de la grève à l'usine de Coca-Cola. Pendant cette grève, la police a tué quatre travailleurs, et comme par hasard, ces quatre travailleurs étaient des dirigeants syndicaux. Pourquoi les a-t-on tués; parce qu'ils n'ont pas voulu relever le défi de Pepsi?

M. Cohn: Vous avez parfaitement raison de soulever toutes ces questions, mais je suis tout de même convaincu que cette société a aussi de nombreux éléments positifs. C'est une culture différente à bien des égards, et il faut à mon avis une grande compréhension et de bonnes communications pour concrétiser les changements qui s'imposent dans un certain nombre de domaines.

Le sénateur Lawson: Excusez-moi, monsieur le président, d'avoir soulevé la question, mais le débat se poursuivait à un niveau tellement élevé, qu'il m'a semblé opportun de le baisser d'un cran.

Le sénateur Carney: Ma question donne suite aux remarques du sénateur Austin tout à l'heure concernant l'ALENA et l'ALE. Dans votre livre, vous laissez entendre que le Canada n'a pour ainsi dire plus aucun gain à réaliser grâce à des accords bilatéraux comme l'ALENA, ou des accords trilatéraux tels que l'ALENA et l'ALE. Allons-nous constater à l'avenir que, même si nous avons réalisé tous les gains possibles, nous avons encore à supporter la grande majorité des coûts?

M. Helliwell: L'intention de ces accords était de faciliter l'accès au marché américain tout en réduisant le risque de droits compensateurs, etc., alors que ce n'est pas du tout ça qui s'est produit. Là encore, les dividendes n'ont pas tout à fait correspondu à ce qu'on nous a promis. L'ALE n'a pas aggravé ce risque. Mais il n'a pas non plus permis de le faire disparaître. Pour moi, il n'y a pas lieu de croire qu'on est tellement engagé dans ce processus maintenant qu'on ne peut faire autrement que continuer. Selon la preuve que j'ai examinée, c'est parfaitement faux. Tout cela est lié à la notion de monnaie commune, d'union douanière, etc. Je suis persuadé pour ma part qu'il est beaucoup plus dangereux de croire que parce que le processus dans lequel vous êtes engagé ne vous a pas permis d'arriver à votre destination que vous êtes malgré tout sur la bonne voie et que vous devez continuer votre chemin.

Senator Austin: This concerns the average age of the labour forces in Canada, the U.S. and Mexico. I wonder whether in our trade relationship in North America we are going to need, and in particular the U.S. is going to need, the Mexican labour force to take the place of the declining birth rate. The U.S. has also to deal with the declining immigration from other parts of the world to maintain their economic viability. Please give us your view of whether this is a salient issue for this committee to deal with in looking at the overall trade relationship at the trilateral level.

Mr. Cohn: I think the whole labour issue is a very important issue to deal with, and not only the issue of relying more on immigration for an adequate labour force, but also for retraining of workers. I do not think there has been enough emphasis placed on that issue. We have to deal with loss of competitiveness in older industries, whether it is textiles or whatever, and retraining, so that we can become more technologically competitive.

Senator Austin: How important is Mexico in the trilateral relationship in terms of the mobility of its people given the age dimension, which is so different from Canada and the U.S.?

Mr. Cohn: Well, certainly immigration is going to be important to both Canada and the U.S. in terms of an adequate labour force, and Mexico would be one possible source, without a doubt. There are also a lot of, as you know, border restrictions, and so Mexico would be one possible source, yes.

The Chairman: I want to thank our wonderful witnesses.

I have often wondered what would happen if the U.S. actually did close its Mexican border to illegal Mexican labour. What would happen to the California horticultural industry? Would it not simply move to Mexico, which seems to me is what is going to happen? But that is just an observation, not a question.

Mr. Helliwell: One thing you might want to think about is that by the time California eventually gets into sensible price for its water, that will also reform its agriculture in a way that is parallel with what you are suggesting.

Mr. Cohn: I think illegal immigration, while it is useful, will continue.

The Chairman: On behalf of my colleagues, I want to again thank our two witnesses, who have been extremely interesting.

The committee adjourned.

Le sénateur Austin: Ma question concerne l'âge moyen des populations actives du Canada, des États-Unis et du Mexique. Je me demande si nous devons prévoir, dans le cadre de nos relations commerciales avec les autres pays nord-américains que la population active mexicaine puisse prendre la relève de la nôtre au Canada, et notamment de celle des États-Unis, en raison de la baisse du taux de natalité. Aux États-Unis, il y a également la question de la diminution du nombre d'immigrants venant de certaines régions du monde et du problème que cela pose pour le maintien de leur viabilité économique. Peut-être pourriez-vous nous dire si vous estimez que c'est une question pertinente que le comité devrait examiner dans le cadre de son étude des relations commerciales globales au niveau trilatérale.

M. Cohn: Pour moi, il est très important de s'attaquer à toute la question de la main-d'oeuvre — pas seulement la question d'avoir à faire davantage appel à l'immigration pour avoir une population active suffisante, mais aussi celle du recyclage des travailleurs. À mon sens, on n'a pas suffisamment insisté là-dessus. On fait face à une perte de compétitivité dans certaines industries plus anciennes, que ce soit l'industrie textile ou une autre branche d'activité, et par conséquent, il faut trouver des solutions et prévoir le recyclage des travailleurs pour rehausser notre compétitivité sur le plan technologique.

Le sénateur Austin: Dans le cadre de nos relations trilatérales, quelle est l'importance du Mexique du point de vue de la mobilité de sa population et de l'âge de sa population, étant donné les différences importantes entre le Canada et les États-Unis et le Mexique sur ce plan-là?

M. Cohn: Il est clair que l'immigration sera importante à la fois pour le Canada et les États-Unis, qui voudront s'assurer d'avoir une population active suffisante, et il ne fait aucun doute que le Mexique serait une source possible de main-d'oeuvre future. Mais comme vous le savez, il y a également énormément de restrictions entourant les frontières, mais le Mexique serait certainement une source de main-d'oeuvre potentielle.

Le président: Je voudrais remercier nos excellents témoins pour leur présence.

Je me suis souvent demandé ce qui arriverait si les États-Unis décidait un jour de fermer sa frontière avec le Mexique à la main-d'oeuvre mexicaine illicite. Qu'arriverait-il à l'industrie horticole en Californie? Ne pensez-vous pas que les entreprises horticoles décideraient tout simplement de s'implanter au Mexique? C'est ça qui me semble probable. Et c'est une simple observation, et non pas une question.

M. Helliwell: Peut-être voudrez-vous examiner la question du prix de l'eau en Californie, parce que si la Californie établit un prix raisonnable pour son eau, les industries agricoles devront changer leurs pratiques, un peu comme ce que vous disiez.

M. Cohn: L'immigration clandestine, bien qu'elle soit utile, va certainement continuer.

Le président: Au nom de tous mes collègues, j'aimerais remercier encore une fois nos deux témoins pour la haute qualité de leurs interventions.

La séance est levée.

VANCOUVER, Tuesday, February 18, 2003

The Standing Senate Committee on Foreign Affairs met this day at 1:35 p.m. to examine and report on the Canada-United States of America trade relationship and on the Canada-Mexico trade relationship.

Senator Peter A. Stollery (*Chairman*) in the Chair.

[English]

The Chairman: Honourable senators, I am delighted to welcome to our hearing this afternoon Mr. Fred McMahon, Director of the Centre for Globalization Studies at the Fraser Institute.

Please proceed.

Mr. Fred McMahon, Director, Centre for Globalization Studies, Fraser Institute: Mr. Chairman, today I really want to address Canada's economic vulnerability to security issues and what I see as our failure to meet those concerns other than on an ad hoc basis. We really need forward-looking thinking in this regard.

It is clear that in October the United States will put into place measures that could have serious deleterious effects on Canadian trade to the United States. It is clear the United States is serious about protecting its borders. It is also clear that under both international law and morally the United States has a right to do so, and will do so, no matter how much we scream, unless we take their legitimate security concerns into consideration.

One of the elements that has been used to back Canadian screaming about the United States is the perception that the U.S. is a huge trade bully that uses its weight to tilt the trade field to its advantage and beats trade panels into submission. Both statements, both common in the Canadian media and generally accepted, are simply false. Canada's 2001 trade surplus with the United States was over \$130 billion, representing more than 12 per cent of our GDP. That is the trade surplus alone. Our sales into the United States represented one third of our GDP. Clearly, if the United States were a trade bully, it would not tolerate that \$100-billion-plus surplus that we have been running with the United States. As senators know, the United States has been experiencing a bit of economic difficulty itself. A \$100-billion stimulus to the U.S. economy, which would represent our trade surplus, would be enough to pull them out of their temporary problems. We have economic vulnerabilities there, too.

NAFTA is the reason we have done relatively well at trade panels. Both Europe and Japan have suffered considerably more trade actions than Canada, with a much higher level of success. A number of studies of NAFTA panels suggest everything from the idea that they are fair to the idea that Canada and Mexico

VANCOUVER, le mardi 18 février 2003

Le Comité sénatorial permanent des affaires étrangères se réunit ce jour à 13 h 35 pour examiner les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis d'Amérique et les relations commerciales entre le Canada et le Mexique et faire rapport à ce sujet.

Le sénateur Peter A. Stollery (*président*) occupe le fauteuil.

[Traduction]

Le président: Honorables sénateurs, je suis ravi d'accueillir à notre réunion cet après-midi M. Fred McMahon, directeur du Centre for Globalization Studies de l'Institut Fraser.

Nous vous écoutons.

M. Fred McMahon, directeur, Centre for Globalization Studies, Institut Fraser: Monsieur le président, je voudrais parler aujourd'hui de la vulnérabilité économique du Canada par rapport aux questions de sécurité et vous dire pourquoi j'estime que nous n'avons pas réussi à régler ces problèmes autrement que par une approche ponctuelle. Nous devons vraiment réfléchir à long terme dans ce domaine.

Il est clair qu'en octobre, les États-Unis mettront en place des mesures qui pourraient avoir des effets très néfastes pour le commerce du Canada avec les États-Unis. Il est clair que les États-Unis tiennent absolument à protéger leurs frontières. Il est clair aussi qu'ils ont le droit de le faire, aussi bien moralement que dans le cadre du droit international, et qu'ils le feront, malgré toutes nos protestations, à moins que nous ne prenions leur souci légitime de sécurité en considération.

Pour justifier les protestations canadiennes contre les États-Unis, on a dit entre autres que ceux-ci donnaient l'impression de mettre leur force et leur poids au service de leurs intérêts commerciaux avant tout et de contraindre les groupes spéciaux en matière de commerce à se soumettre. Ces deux déclarations, communes dans les médias canadiens et généralement acceptées, sont tout simplement fausses. En 2001, l'excédent commercial canadien avec les États-Unis était de plus de 130 milliards de dollars, ce qui représente plus de 12 p. 100 de notre PIB. Il est clair que si les États-Unis voulaient nous imposer leur loi en matière commerciale, ils ne toléreraient pas cet excédent de plus de 100 milliards que nous avons avec eux. Comme les sénateurs le savent, les États-Unis ont eu eux-mêmes quelques difficultés économiques. Une injection de 100 milliards de dollars dans l'économie américaine, ce qui représenterait notre excédent commercial, suffirait pour les sortir de leurs problèmes temporaires. Nous sommes économiquement vulnérables là aussi.

C'est grâce à l'ALENA que nous avons eu d'assez bons résultats devant les groupes spéciaux. L'Europe comme le Japon ont fait l'objet de beaucoup plus de poursuites commerciales que le Canada, avec un taux de succès beaucoup plus élevé. Les études effectuées sur les groupes spéciaux de l'ALENA varient

have disproportionately won on them. There is absolutely no evidence of the standard nostrum that the United States dominates these panels.

We must also understand, again contrary to much-received wisdom, that we are not hewers of wood and drawers of water in relation to the United States. As I show in chart 3, the vast majority of our exports to the United States are either in industrial or manufactured goods and products, or in — and this was a much lesser category — semi-processed materials. The actual raw materials we send to the United States form quite a small part of our trade. We run a trade deficit with every other major trading block. It is our trade with the United States that keeps us stocked with French wine, Pakistani textiles, South Korean electronics, and so on, because we run large trade deficits with Asia and Europe. Protecting the border is now key to the U.S. administration.

It is no exaggeration to say that George Bush and his administration wake up every morning fearing their personal responsibilities, fearing an attack on New York or Los Angeles or Dallas, which would claim tens of thousands of lives or, in the worst-case scenario, which is highly unlikely, hundreds of thousands of people. By October, the United States will want advance notice of the contents of all commercial shipments. Four hours for truck shipments, 12 for rail and air shipments and 24 for marine shipments. In an era of just-in-time deliveries and planned integration on both sides of the border, it is difficult to predict how serious the impact will be, but the Canadian Trucking Alliance has already warned us that it could shut us out of the U.S. supply chain. To give senators an idea of how serious a situation this is, the bill of lading, which in the past has always been a statement of what is in a container or on a truck, will be changed from a statement of what is there to a prediction of what will be there.

The Chairman: I have to confess, I did not quite understand that concept.

Mr. McMahon: A bill of lading is filled in as a ship is loaded with containers, for example. It is a statement of what is on the ship itself. With this advance notification requirement, the bill of lading becomes a prediction of what will be in that container or will be on that ship the next day. It very much changes the way the supply chain works. I am not an expert on supply chains or things like bills of lading. However, in the next six weeks or so, the Fraser Institute will produce a major paper on developing supply chain security. It will discuss things such as the changing nature of the bill of lading and so on.

beaucoup, ces groupes étant équitables selon certains, tandis que pour d'autres le Canada et le Mexique ont remporté un nombre de victoires disproportionnées. Absolument rien ne prouve l'argument en vogue selon lequel les groupes spéciaux seraient dominés par les États-Unis.

Il faut aussi comprendre, à l'encontre encore une fois de la sagesse populaire, que nous ne sommes pas des coupeurs de bois et des piseurs d'eau par rapport aux États-Unis. Comme je le montre au tableau 3, nous exportons en grande majorité aux États-Unis des biens et des produits industriels ou manufacturés, ou — et c'est une catégorie nettement moins importante — des matières semi-transformées. Les matières premières proprement dites que nous envoyons aux États-Unis ne constituent en fait qu'une petite partie de nos échanges commerciaux. Nous avons un déficit commercial avec tous les autres grands blocs commerciaux. C'est notre commerce avec les États-Unis qui nous permet d'avoir assez de vins français, de textiles pakistanais, d'appareils électroniques sud-coréens, et cetera, parce que nous avons de gros déficits commerciaux avec l'Asie et l'Europe. La protection de la frontière est maintenant fondamentale pour le gouvernement américain.

On n'exagère pas en disant que George Bush et les membres de son administration se réveillent tous les matins en ayant peur de leurs responsabilités personnelles, en redoutant une attaque sur New York ou Los Angeles ou Dallas, qui ferait des dizaines de milliers de victimes ou, au pire des cas, qui est très peu probable, des centaines de milliers. À partir d'octobre, les États-Unis veulent recevoir une déclaration préalable sur le contenu de tous les envois commerciaux. Quatre heures pour les marchandises expédiées par camion, 12 heures pour le transport ferroviaire et aérien, et 24 heures pour les cargaisons acheminées par voie maritime. À une époque de livraison juste à temps et d'intégration planifiée des deux côtés de la frontière, il est difficile d'évaluer la gravité des répercussions de cette décision, mais l'Alliance canadienne du camionnage nous a déjà avertis que cela pourrait nous exclure de la chaîne d'approvisionnement des États-Unis. Pour que les sénateurs comprennent bien la gravité de la situation, je voudrais dire que le connaissement, qui était utilisé jusqu'ici pour identifier le contenu d'un camion ou d'un conteneur, ne sera plus une déclaration de ce qui s'y trouve mais une prédiction de ce qui s'y trouvera.

Le président: Je dois avouer que je n'ai jamais vraiment compris cette notion.

M. McMahon: On remplit le connaissement au fur et à mesure que les conteneurs sont chargés sur le bateau, par exemple. C'est une déclaration de ce qui se trouve à bord du navire. Avec ce système de déclaration à l'avance, le connaissement devient une prédiction de ce qui va se trouver dans le conteneur ou à bord du navire le lendemain. Cela change considérablement la façon dont la chaîne d'approvisionnement fonctionne. Je ne suis pas expert en matière de chaîne d'approvisionnement ou de connaissement. Mais d'ici six semaines environ, l'Institut Fraser doit présenter un document approfondi sur la sécurité de la chaîne d'approvisionnement. On y abordera différentes questions comme la nature changeante du connaissement, et cetera.

Many people argue or seem to believe that Canada's dependence on the United States is due to our free trade and NAFTA agreements. As I note in chart 4, the United States supplied about two thirds of our imports well before the NAFTA agreement. It supplies about the same percentage of our imports today. If these trade agreements have had an effect on Canadian trade, they have had an effect on our ability to export into the United States market and create jobs in Canada. In 1981, the United States represented about two thirds of our imports and about two thirds of our exports. Today, it represents about two thirds of our imports and 90 per cent of our exports. These are massive benefits for Canada, which, unless we act in a farsighted way, we will lose.

In my recommendations, I address four areas. One is supply chain security. This is something that various countries are now moving toward in a halting manner. It is not really foreseen in the various agreements Canada now has with the United States to improve security, but it is something that we should be looking at over the much longer term and that Canada should be a leader in developing because we are so dependent on this one border.

My second recommendation deals with human security. Our refugee system clearly lets in a higher percentage of people than the average for folks around the world. Many of them come from safe third nations. Of course, the possibility of entry specifically with the United States will change, but still many are coming from safe third nations. If Canada really had a concern with humanitarian issues, this is not the way we would admit refugees. We would admit refugees directly from refugee camps, the really desperate people who do not have the contacts and the money to show up on Canada's shores, often via another nation and often through contacts with criminal or terrorist networks. To repeat, if we really were concerned about the humanitarian issue of refugees, we would change the way we admit refugees. To say that there is a humanitarian justification for a refugee process is hypocrisy of the highest degree, given that we can do much better by recruiting in refugee camps.

My third recommendation relates to defence issues. We have had a free ride with the United States for a long period of time. I think the United States is getting increasingly antsy about that, given various economic and security pressures. I think that should be viewed as part of the package of our various relationships with the United States.

Finally, there are perimeter issues. When we talk about developing a North American perimeter, it is often seen as a threat to sovereignty. Nothing could be further from the truth. The greatest sovereign duty of any nation is to provide economic

Beaucoup soutiennent ou semblent croire que la dépendance du Canada vis-à-vis des États-Unis est due à notre accord de libre-échange et à l'ALENA. Comme je l'indique au tableau 4, les États-Unis fournissaient environ les deux tiers de nos importations bien avant l'accord de l'ALENA. Le pourcentage est à peu près le même aujourd'hui. Si ces accords commerciaux ont eu un effet sur le commerce canadien, cet effet s'est fait sentir dans notre capacité d'exporter vers le marché des États-Unis et de créer des emplois au Canada. En 1981, les États-Unis représentaient environ les deux tiers de nos importations et environ les deux tiers de nos exportations. Aujourd'hui, ils représentent environ les deux tiers de nos importations et 90 p. 100 de nos exportations. Ce sont des avantages massifs pour le Canada que nous risquons de perdre si nous n'avons pas une vision à long terme.

Dans mes recommandations, j'aborde quatre domaines. Il y a tout d'abord la sécurité de la chaîne d'approvisionnement. C'est quelque chose vers quoi divers pays évoluent actuellement de façon hésitante. Ce n'est pas prévu dans les divers accords que le Canada a maintenant avec les États-Unis pour améliorer la sécurité, mais c'est quelque chose que nous devrions envisager à beaucoup plus long terme et compte tenu de notre dépendance massive à l'égard de cette frontière, le Canada devrait être au premier rang pour l'élaboration de cette sécurité.

Ma deuxième recommandation concerne la sécurité humaine. Il est clair qu'avec notre système d'accueil de réfugiés nous laissons entrer un pourcentage plus élevé que celui qu'on constate dans la plupart des pays du monde. La plupart de ces réfugiés viennent de tiers pays sûrs. Évidemment, les possibilités d'entrée du côté des États-Unis vont se modifier, mais il reste quand même beaucoup de gens qui viennent de tiers pays sûrs. Si le Canada se souciait vraiment des questions humanitaires, ce n'est pas comme cela que nous accueillerions des réfugiés. C'est directement dans les camps de réfugiés que nous pourrions trouver les gens vraiment désespérés qui n'ont ni les contacts, ni l'argent nécessaire pour se présenter sur les côtes du Canada, souvent en passant par un autre pays et souvent en se servant de contacts avec des réseaux criminels ou terroristes. Je le répète, si nous nous soucions vraiment de l'aspect humanitaire, nous admettrions nos réfugiés d'une manière différente. Prétendre qu'il y a une justification humanitaire à la procédure d'accueil des réfugiés, c'est de l'hypocrisie de haut vol, puisque nous pourrions faire beaucoup mieux en allant recruter directement dans les camps de réfugiés.

Ma troisième recommandation concerne les questions de défense. Pendant longtemps, nous avons profité allègrement des États-Unis. Je pense que cela les énerve de plus en plus, compte tenu des diverses pressions qui s'exercent dans le domaine de l'économie et de la sécurité. Je pense que cela doit être conçu comme une partie intégrante de l'ensemble de nos relations avec les États-Unis.

Enfin, il y a les questions de périmètre. Quand on parle d'élaborer un périmètre nord-américain, on a souvent l'impression que c'est une menace pour la souveraineté. C'est totalement faux. Le devoir le plus souverain de toute nation est

and physical security to its citizens. By ignoring these sovereign duties in the name of sovereignty, we risk Canada's physical and economic security.

It is also false to say that other powers will erode. This is like claiming Italians have become Irish because there is a European Union. As a matter of fact, one of the things that is frequently talked about in this regard is fiscal policy. The EU contains a far broader range of fiscal policy than we have in North America. Ireland and Great Britain tax and spend at about the U.S. level; the Netherlands is roughly at the Canadian level; France and Germany are well above anything we see in North America. It is hard to fathom how a common perimeter and common security would have an adverse effect on Canada's ability to set its own policy considering the huge divergence within the European Union.

The conclusion that we must act more aggressively in dealing with security and defence issues is transparently obvious.

Senator Di Nino: Mr. McMahon, we have heard a variety of opinions on the issue of our trade relations with the U.S. Some people have suggested that we should work on a negotiated agreement, which would give us some assurance over a long-term if not permanent free trade of goods. I do not think services are quite as affected, but they may be, as well, in an effort to stabilize the relationship. Some people have said that such an agreement is really not in the cards and that it is the worst thing we could do. Could you give us your thoughts on that matter?

Mr. McMahon: The key issue right now is not a deeper trade agreement, which I will talk about in a moment. I think we are really dealing with a threat to our current trade. The key issues are security issues, which we can handle without any agreement with the United States, by which I mean dealing with terrorist threats better, particularly the refugee immigration portfolio. Actually, I misspoke. For the supply chain itself, we do need to work more closely with the United States, but that is more of a security agreement than a trade issue.

I agree wholeheartedly that we must build another trade agreement with the United States that is deeper and better, one with a more certain and speedier dispute-settlement mechanism. I would hope that it might involve negotiations through the Free Trade Area of the Americas. However, it is fair to say that the United States is distracted on other issues right now. They will be focusing on the security aspects of trade. I think we can move on that issue without creating a new trade agreement, that being a longer-term goal and a worthy goal.

d'assurer la sécurité économique et physique de ses citoyens. Si nous ignorons le devoir de sécurité sous prétexte de protéger notre souveraineté, nous allons mettre en danger la sécurité physique et économique du Canada.

Il est aussi faux de dire que d'autres pouvoirs vont être érodés. C'est comme si l'on disait que les Italiens sont devenus Hollandais parce qu'il y a une Union européenne. En réalité, l'une des choses dont on parle souvent à cet égard, c'est la politique fiscale. Or, il y a dans l'Union européenne un éventail beaucoup plus vaste de politiques fiscales qu'en Amérique du Nord. Les impôts et les dépenses en Irlande et en Grande-Bretagne sont à peu près au même niveau qu'aux États-Unis; les Pays-Bas sont en gros au niveau du Canada; en France et en Allemagne, le niveau est bien supérieur à ce qu'il est en Amérique du Nord. Il est difficile d'imaginer qu'un périmètre commun et une sécurité commune nuisent à la capacité du Canada de fixer sa propre politique quand on constate les écarts énormes entre les pays de l'Union européenne.

La conclusion saute aux yeux: nous devons nous attaquer avec beaucoup plus d'énergie aux problèmes de sécurité et de défense.

Le sénateur Di Nino: Monsieur McMahon, nous avons entendu toutes sortes d'avis à propos de nos relations commerciales avec les États-Unis. Certains ont dit que nous devrions chercher à négocier une entente qui nous donnerait l'assurance d'un libre-échange à long terme, voire permanent, pour nos produits. Je ne pense pas que les services soient aussi touchés, mais ils pourraient bien l'être si nous nous efforçons de stabiliser nos relations. Certains ont dit qu'une telle entente n'était nullement envisageable et que ce serait la pire des choses à faire. Qu'en pensez-vous?

M. McMahon: Ce qui est essentiel pour l'instant, ce n'est pas d'avoir un accord commercial plus poussé, et je reviendrai là-dessus dans un instant. En fait, je crois que le problème, c'est la menace qui pèse actuellement sur nos échanges commerciaux. Les questions essentielles sont des questions de sécurité que nous pouvons régler sans entente avec les États-Unis, je veux dire en nous préparant mieux à la menace terroriste et en gérant notamment mieux le dossier de l'immigration des réfugiés. En fait, je me suis trompé. Pour la chaîne d'approvisionnement elle-même, nous devons collaborer plus étroitement avec les États-Unis, mais c'est plus une question d'accord de sécurité qu'une question commerciale.

Je suis de tout coeur d'accord avec l'idée que nous devons élaborer avec les États-Unis un autre accord commercial plus poussé, amélioré et épaulé par un mécanisme de règlement des différends plus net et plus rapide. Je pense qu'il serait souhaitable d'avoir à cet égard des négociations dans le cadre de la zone de libre-échange des Amériques. Toutefois, il faut reconnaître que les États-Unis ont d'autres chats à fouetter actuellement. Ils vont se concentrer sur l'aspect sécurité des échanges commerciaux. Je pense que nous pouvons avancer dans ce domaine sans créer une nouvelle entente commerciale qui est certes un objectif valable, mais à plus long terme.

Senator Di Nino: Then let us talk about security for a moment. The issue that has come to the fore relates to the parameters of the NAFTA geographical region. Let us look at this issue from the standpoint of a trade relationship and the transport of goods between the two countries or between the three countries if we include Mexico. There are ways of eliminating security risks at the border. Activities could be undertaken at the point of manufacture, at the point of distribution or at some geographical point two, three, five or ten miles away, with the proper assurances and the securing of merchandise in trucks and in rail cars. Are we really talking about the issue of the transport of people or the movement of people? I cannot see how the need to ensure the proper flow of goods across the border really needs to be that involved.

Mr. McMahon: Of course, the people issue is important, and we will come back to that.

You are quite right: Point-to-point checks can help with some of those problems — where shipments are checked, when goods are loaded in and off-loaded. Of course, Canada also is a transshipment point for a lot of goods into the United States. We probably need better information up and down about where containers originate within Canada and from outside Canada. Canadian containers will be emptied and then reused. Do we completely search containers every time they are emptied and then reused? There would be plenty of ways to put goods into an apparently empty container.

I foresee us ultimately moving toward global supply chain security. I really do not think it is too early to talk about this. To see the difference between, say, what occurs in the aviation sector and what occurs in the container transportation sector, within minutes of the first attack on September 11, the highest officials were able to know about every airplane that was in the air, where it was going and where it came from. They had complete control of the system and were able to divert aircraft. None of that information is now available for container movement. Let us say the United States gets information that somewhere in Malaysia a container is loaded with biological weapons, which can be very difficult to detect. We would not know to which port in North America it is going; we would not know where it is. There would be a big temptation, depending on the reliability of the information, to shut down the American borders. On the other hand, we could build in full supply chain security. This is obviously not feasible by fall. We are talking about a 10-year project that Canada should be actively engaged in now so that we would have that information, just as there is information about airplanes.

Nor is there any real problem with computing power or security measures, if they are done well. If someone is travelling and puts their bank card into a bank machine in Spain, for example, it communicates with their bank and yet does not give out crucial information about that person. A similar system could be devised for containers worldwide. I am talking about a future system built on what we are doing now. However, we are not

Le sénateur Di Nino: Parlons un peu de sécurité. La question de premier plan porte sur les paramètres de la région géographique de l'ALENA. Examinons les choses du point de vue des relations commerciales et du transport des marchandises entre les deux pays, ou les trois si l'on inclut le Mexique. Il existe des moyens d'éliminer les risques pour la sécurité à la frontière. On peut prendre des mesures au point de fabrication, au point de distribution ou à certains points géographiques à deux, trois, cinq ou 10 milles de distance, pour avoir toutes les garanties de sécurité voulues sur les marchandises transportées par camion ou par wagon. Mais parle-t-on vraiment du transport des voyageurs ou des déplacements de la population? Je ne vois pas la nécessité d'aller si loin dans les mesures pour assurer la bonne circulation des marchandises à la frontière.

M. McMahon: Évidemment, la question des personnes est importante, et nous y reviendrons.

Vous avez raison. Des contrôles ponctuels des expéditions au moment du chargement et du déchargement peuvent atténuer certains de ces problèmes. Naturellement, le Canada est aussi un point de transbordement pour beaucoup de marchandises destinées aux États-Unis. Nous avons probablement besoin de meilleurs renseignements sur l'origine des conteneurs au Canada et à l'étranger. On vide les conteneurs canadiens et on les réutilise. Est-ce qu'on les fouille complètement à chaque fois qu'on les vide pour les réutiliser? Il y a toutes sortes de façons de cacher des choses dans un conteneur apparemment vide.

Je pense que nous finirons par avoir une sécurité totale de la chaîne d'approvisionnement. Je pense qu'il n'est pas trop tôt pour en parler. Regardez par exemple la différence entre le secteur aéronautique et le secteur des transports par conteneur: quelques minutes après le premier attentat du 11 septembre, la haute administration connaissait exactement la provenance et la destination de tous les avions en vol. Elle contrôlait parfaitement le système et elle a pu détourner ces avions. Ce genre d'information est totalement inexistant à l'heure actuelle en ce qui concerne le mouvement des conteneurs. Imaginons par exemple que les États-Unis apprennent qu'il y a quelque part en Malaisie un conteneur bourré d'armes biologiques qui peuvent être très difficiles à détecter. On ne saurait pas vers quel port d'Amérique du Nord le navire se dirige ni où il est. Il serait très tentant, vu le problème de fiabilité des informations, de fermer les frontières américaines. En revanche, nous pourrions aussi assurer une sécurité complète de la chaîne d'approvisionnement. On ne peut évidemment pas le faire d'ici à l'automne. Il s'agit d'un projet sur une dizaine d'années que le Canada devrait entreprendre activement dès maintenant pour que nous ayons ces informations au même titre que nous en avons sur les avions.

Les dispositifs de renseignement informatique et les mesures de sécurité ne posent pas non plus de véritables problèmes s'ils sont correctement appliqués. Le voyageur qui met sa carte bancaire dans un guichet automatique en Espagne, par exemple, communique avec sa banque mais sans révéler des informations cruciales sur lui-même. On pourrait élaborer un dispositif analogue pour les conteneurs dans le monde entier. Je parle

aggressively pushing toward such a system, even though it is the only way ultimately to guarantee our supply chains and thus our exports.

Senator Di Nino: Certainly we are talking about technology that exists, tracking systems and so forth. I do not think that is the issue. I think we are talking about a mindset here. What do you think of the 30-point plan that the two nations are looking to implement by October? Is it working toward what you are recommending?

Mr. McMahon: Yes, I think it is. It does not look far enough into the future and is not ambitious enough, but I do think that the Canadian government can be congratulated for moving in this direction. You will always have credit. I am here to say you should be moving faster and in a further-looking way, but I think it is a good start.

The Chairman: I understand the security perimeter, the security questions. I understand what is being discussed. I agree totally that the Americans are faced with a big threat and that it will get worse. It will not go away. However, it seems to me that when we talk about a perimeter, everyone is thinking about NORAD and that we are part of the U.S. perimeter. That was all because Russia was over there on the other side of the North Pole. However, the Americans have another border that seems to be much more porous than the Canadian-U.S. border, and that is the Mexican border, which is so out of control that scores of illegal workers cross it every year. We have heard some pretty enormous figures.

Senator Di Nino: They are leaving.

The Chairman: Yes, but the point is that with a massive U.S. operation to stop illegal immigrants at the border, they cannot stop them. When you talk about a perimeter for the U.S., everyone seems to talk about us, but it seems to me that we are a very secure country. You cannot get here unless you come across either the Atlantic Ocean, the Pacific Ocean, the North Pole or from the U.S.; whereas the southern border of the U.S. is exposed to, by my estimation, maybe three countries that have horrific civil wars going on, without controllable borders between them. People will give you all kinds of stories about the Mexican disorder. Is that not the problem? I have come across the border from southern countries maybe 100 times over the past many years. I know the people; I see them. It is chaos. Everywhere I look, I see lineups. Is that not the problem?

Mr. McMahon: I think all of that is correct. I certainly hope the Mexicans are engaging in their own discussion.

That the United States has other problems does not mean that we are not a problem. To say that Mexico is worse does not mean the United States will forget the security threat at this border. Although I have not really examined U.S.-Mexican relations, my guess is that there is a considerable amount of pressure and work going on to make that situation better. I think you are dead right:

d'un dispositif futur qui s'inspirerait de ce que nous faisons actuellement. Or, nous ne sommes pas en train de travailler d'arrache-pied à l'élaboration d'un tel système, alors que c'est le seul moyen en fin de compte de garantir nos chaînes d'approvisionnement et par conséquent nos exportations.

Le sénateur Di Nino: Il est clair qu'on parle de la technologie qui existe actuellement, des systèmes de pistage, etc. Je ne pense pas que ce soit là le problème. C'est plutôt d'un état d'esprit qu'on parle ici. Que pensez-vous du plan en 30 points que nos deux pays envisagent de réaliser d'ici octobre? Est-ce que cela va dans le sens de ce que vous recommandez?

M. McMahon: Oui, je crois. C'est un plan qui ne va pas assez loin dans l'avenir et qui n'est pas assez ambitieux, mais je pense qu'on peut féliciter le gouvernement canadien de s'orienter dans cette direction. Ce sera toujours un bon point. Je suis simplement ici pour vous dire que vous devriez aller plus vite et regarder plus loin, mais c'est un bon départ.

Le président: Je comprends le périmètre de sécurité et les questions de sécurité. Je comprends de quoi on parle. Je suis tout à fait d'accord pour reconnaître que les Américains sont confrontés à une menace énorme qui va empirer, car elle ne va pas disparaître. Toutefois, j'ai l'impression que quand on parle de périmètre, tout le monde pense au NORAD et se dit que nous faisons partie du périmètre des États-Unis. C'est parce qu'il y avait la Russie là-bas de l'autre côté du pôle Nord. Toutefois, les Américains ont une autre frontière qui semble beaucoup plus poreuse que la frontière canado-américaine, c'est la frontière mexicaine qui est une telle passoire que des foules de travailleurs illégaux la franchissent chaque année. On nous a cité des chiffres assez astronomiques.

Le sénateur Di Nino: Ils s'en vont.

Le président: Oui, mais ce que je veux dire, c'est que malgré un dispositif massif, les États-Unis sont incapables de bloquer les immigrants illégaux à la frontière. Quand on parle de périmètre pour les États-Unis, tout le monde a l'air de parler de nous, mais j'ai l'impression que nous sommes un pays extrêmement sûr. Pour arriver au Canada, il faut passer par l'océan Atlantique, l'océan Pacifique, le pôle Nord ou les États-Unis; alors que les États-Unis ont de l'autre côté de leur frontière sud, si je ne me trompe, quelque chose comme trois pays où sévissent des guerres civiles épouvantables avec des frontières incontrôlables. On entend toutes sortes d'histoires sur la pagaille mexicaine. Est-ce qu'il n'est pas là, le problème? J'ai franchi la frontière en provenance de pays du sud peut-être 100 fois ces dernières années. Je connais ces gens, je les vois. C'est le chaos. Partout où je regarde, je vois des files d'attente. Ce n'est pas cela, le problème?

M. McMahon: Je pense que tout cela est exact. J'espère sincèrement que les Mexicains ont entamé leur propre débat.

Ce n'est pas parce que les États-Unis ont d'autres problèmes que nous ne sommes pas un problème pour eux. Ce n'est pas parce qu'on dit que la situation est pire au Mexique que les États-Unis vont oublier la menace pour leur sécurité à notre frontière. Je n'ai pas vraiment approfondi l'étude des relations américano-mexicaines, mais je crois que les Américains font des

The Mexican border now appears to be more porous on any number of fronts, but the United States is working to lower risks on all their borders, not just the Mexican one.

The Chairman: I want to remind everyone that the only place in the United States that was attacked in the 20th century was Columbus, New Mexico. It was captured by Pancho Villa. General Pershing was totally unsuccessful. The Pershing expedition where he chased after Pancho Villa went on for months, and he never got anywhere. In fact, it ruined his career. I do not know that a great deal has changed since.

Senator Setlakwe: We have been here for a few days now listening to British Columbians who are very worried about the softwood lumber dispute. You just said that it is not all that important in relation to the total trade between Canada and the United States, but it does create a lot of aggravation for at least four Canadian provinces. There is a sense out there that the Americans are not being fair, and you seem to reproach Canada more than you do the United States in this regard. If we had a trade perimeter or a security perimeter with the Americans, perhaps their attitude toward us would improve.

Mr. McMahon: The way the Congress works in the United States, there is no way that we will ever end aggravation. I think that trade agreements have substantially reduced the aggravation. It did not occur to me before I came here to make a list of trade disputes prior to the FTA and then after of the FTA, but from the literature I have read, I think you would be quite astonished by how many more trade problems we had prior to the FTA than after the FTA.

I am also in the uncomfortable position of more or less agreeing with the U.S. point on softwood lumber. It is clear that market mechanisms obviously do not set lumber prices. It appears from comparative data that the lumber prices set by government are below market prices. I also think the economic management surrounding logs and harvesting rights ultimately damages the B.C. economy more than it helps it, and that is true of other provinces. That said, this is a continuing dispute.

As for Canada being unfair with the United States, I do not really think that is the case. I think we are fair traders. The continued devaluation of the Canadian dollar, almost continuously over the last 25 years, with ups and downs like when John Crow was fighting inflation, has made us competitive in the United States and is the key cause for a huge trade surplus. The United States has gone after other nations when they felt exchange rates were not fair, and they really have not come after Canada.

No, I would not level criticism at Canada being an unfair trader, nor would I level criticism against the United States being an unfair trader overall.

pressions considérables et qu'il y a beaucoup de travail en cours pour améliorer la situation. Je pense que vous avez parfaitement raison: la frontière mexicaine semble actuellement plus poreuse à bien des égards, mais il reste que les États-Unis cherchent à réduire les risques à toutes leurs frontières, et pas seulement la frontière mexicaine.

Le président: Je voudrais vous rappeler à tous que le seul endroit des États-Unis qui a été attaqué au XX^e siècle, c'est Columbus, au Nouveau-Mexique. Cette ville a été capturée par Pancho Villa. La campagne du général Pershing contre lui a été un fiasco total. Pershing a traqué Pancho Villa pendant des mois, mais en vain. En fait, il a ruiné sa carrière. J'ai l'impression que les choses n'ont pas beaucoup changé depuis.

Le sénateur Setlakwe: Nous sommes ici depuis quelques jours à écouter des Britannico-Colombiens qui sont très inquiets à cause du conflit du bois d'oeuvre résineux. Vous venez de dire que ce n'était pas très important dans le contexte de l'ensemble des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis, mais c'est tout de même quelque chose de très frustrant pour au moins quatre provinces canadiennes. Les gens ont l'impression que les Américains ne sont pas justes, or vous avez l'air de critiquer plus le Canada que les États-Unis à cet égard. Si nous avions un périmètre commercial ou un périmètre de sécurité avec les Américains, peut-être leur attitude envers nous s'améliorerait-elle.

M. McMahon: Vu la façon dont fonctionne le Congrès aux États-Unis, nous ne pourrions jamais mettre fin à ces frustrations. Je pense que les accords commerciaux les ont considérablement réduites. Je n'avais pas pensé avant de venir ici à faire une liste des différends commerciaux avant l'ALE et après, mais d'après les documents que j'ai pu lire, je pense que vous seriez très étonnés de constater que nous avons beaucoup plus de problèmes commerciaux avant l'ALE que depuis.

Je suis aussi un peu gêné de devoir dire que je suis assez d'accord avec les Américains sur la question du bois d'oeuvre résineux. Il est clair que ce ne sont pas les mécanismes du marché qui déterminent le cours du bois d'oeuvre. D'après les données comparatives, les prix du bois d'oeuvre fixés par le gouvernement sont inférieurs aux prix du marché. Je crois aussi que la gestion économique des billes de bois et des droits de coupe est plus néfaste qu'utile à long terme pour l'économie de la Colombie-Britannique, et celles des autres provinces aussi, d'ailleurs. Cela dit, c'est un différend qui n'est pas réglé.

En revanche, quand on dit que le Canada est injuste avec les États-Unis, je ne pense pas que ce soit le cas. Je crois que nous pratiquons le libre-échange. La dévaluation du dollar canadien qui se poursuit de façon presque ininterrompue depuis 25 ans avec des hauts et des bas comme quand John Crow se battait contre l'inflation, nous a rendus compétitifs aux États-Unis et c'est l'explication principale de notre énorme excédent commercial. Les États-Unis s'en sont pris à d'autres nations quand ils avaient l'impression que leur taux de change n'était pas équitable, mais ils ne s'en sont pas pris au Canada.

Non, je n'accuserais pas le Canada de ne pas pratiquer un commerce équitable et, pas plus que j'accuserais les États-Unis de pratiquer un commerce inéquitable dans l'ensemble.

Senator Setlakwe: If you look at what we have done in the last few years, the Canada Customs and Revenue Agency as an example, we have instituted CanPass and facilitated personal movement across borders. We are doing it with merchandise. The volume of trade that goes across the border every day is phenomenal, and we have not had any problems with the Americans. September 11 was not due to terrorists crossing over from the Canadian border into the United States; they got there some other way.

Mr. McMahon: We are in the midst of a world of problems right now, with the new advance notice requirements coming into effect in October — four hours for truck shipments, 12 for air and rail shipments and 24 for container shipments. Container shipments are obviously a worldwide thing; Canada and Mexico obviously with rail and truck shipments. That could be a serious problem for plants and shippers on this side of the border. I do not think we can assume that by September 12 the United States had put into effect all the security measures it was going to take. Security is clearly building to ever-increasing levels. I doubt very much, particularly if there is another terrorist attack, that the advance notification requirements will be the last thing we hear from the United States on the security issue.

I am arguing that we should be proactive and look ahead. As I said before, yes, I think in many ways Canada has done well in this portfolio. I do not think we have been as far-reaching and as proactive as we could be, but I think Canada has made some good progress. We still suffer real difficulties in the immigration and defence areas. I do not think that we have fully sorted out how we will deal with border shipments, and I think this requirement for advance notice means that we still have a lot of thinking to do.

Senator Setlakwe: When you talk about immigration, we just lifted the moratorium with Algeria, which means that if we find undesirables within Canada, we can send them back without any fear that they will be persecuted in their own country. That is a positive move, and there are a lot of others being made at the same time. We are being proactive, even in immigration issues. We are not attempting to receive immigrants in Canada who are undesirable either to us or to the Americans.

Mr. McMahon: With all due respect, senator, from what I have read and from the discussions I have had, there is still a problem with people coming into Canada without papers and being released quickly with our ability to track people after they have been released. By the way, the United States has had all of these problems, too, and is trying to address them. In fact, in many ways, our system was not much worse or much better — different — than the United States prior to September 11, but I think they have taken these issues more seriously than we have.

Le sénateur Setlakwe: Regardez ce que nous avons fait ces dernières années, en prenant par exemple l'Agence des douanes et du revenu du Canada. Nous avons mis en place le CanPass pour faciliter le passage des personnes à la frontière. Nous le faisons aussi pour les marchandises. La quantité de marchandises qui franchissent la frontière chaque jour est phénoménale et nous n'avons pas de problèmes avec les Américains. Les attentats du 11 septembre n'ont pas été dus au fait que des terroristes se seraient rendus aux États-Unis en passant la frontière canadienne; ils y sont arrivés autrement.

M. McMahon: Nous sommes maintenant plongés dans une multitude de problèmes; les nouvelles exigences de préavis entrent en vigueur en octobre — quatre heures pour les expéditions par camion, 12 heures pour les expéditions aériennes et ferroviaires et 24 pour les expéditions de conteneurs. Pour les conteneurs, c'est évidemment une disposition à l'échelle mondiale; pour ce qui est des expéditions ferroviaires et par camion, c'est le Canada et le Mexique qui sont concernés. Cela risque de poser un sérieux problème aux usines et aux transporteurs de ce côté-ci de la frontière. Il ne faut pas s'imaginer que le 12 septembre les États-Unis avaient mis en place toutes les mesures de sécurité qu'ils voulaient prendre. La sécurité atteint sans cesse de nouveaux sommets. Cela m'étonnerait beaucoup, surtout s'il y a un autre attentat terroriste, que les exigences de préavis soient la dernière chose dont les États-Unis nous parleront à propos de la sécurité.

Je soutiens donc que nous devons prendre les devants et avoir une vision à long terme. Encore une fois, je crois que le Canada a fait du bon travail sur ce dossier. Je ne pense pas que nous soyons allés aussi loin et que nous ayons pris autant l'initiative que nous aurions pu le faire, mais je pense que le Canada a bien progressé tout de même. Nous avons cependant encore des difficultés sérieuses dans le domaine de l'immigration et de la défense. Je pense que nous ne savons pas encore très bien comment nous allons régler la question des expéditions transfrontalières, et je pense que cette exigence de préavis va nous obliger à y réfléchir à fond.

Le sénateur Setlakwe: Vous parlez d'immigration. Nous venons de lever le moratoire avec l'Algérie, ce qui veut dire que si nous trouvons des éléments indésirables au Canada, nous pourrions les renvoyer sans craindre qu'ils soient persécutés dans leur pays. C'est une initiative positive et nous en prenons beaucoup d'autres en même temps. Donc, nous prenons les devants, même sur les questions d'immigration. Nous n'essayons pas d'accueillir au Canada des immigrants qui sont indésirables soit pour nous, soit pour les Américains.

M. McMahon: Avec tout le respect que je vous dois, sénateur, d'après ce que je lis et d'après les discussions que je peux avoir, nous avons toujours un problème de sans-papiers qui arrivent au Canada et qu'on laisse filer librement peu de temps après sans vraiment être capable de savoir ce qu'ils deviennent. À ce propos, les États-Unis ont déjà eu tous ces problèmes eux aussi, et ils essaient de les régler. En fait, à bien des égards, notre système n'était ni pire ni meilleur que celui des États-Unis avant le 11 septembre, simplement différent, mais je pense qu'ils se sont attaqués plus sérieusement que nous à ces problèmes.

The Chairman: I guess the only difference is one cannot get here by land, other than coming through the United States.

Senator Austin: A lot of interesting things have been said, and I want to tell Mr. McMahon where I agree with him and then explore some questions that I have.

I believe that the U.S. is in a structural change with respect to its sense of security in the world, and I believe we have to address that structural change. It is not business as usual since September 11. Today, in the international community, there are major events of which all of us are familiar with respect to Iraq, with respect to other countries, and a degree of confrontation that makes the world very uncomfortable. Because we share such a large community of interest with the United States, we in Canada must learn to share their worries as well as their markets. That is where I agree with you.

The question I would like to examine is the same one that Senator Setlakwe asked, but in a somewhat different way, and that is the difference between substance and perception. I read the U.S. press extensively. It is my view that the American concern has two parents. One is the events that we have seen taking place, and the other is an attitudinal question that was brought into public debate with the onset of the Bush administration, a very different attitude toward multilateralism than previous administrations.

On the question of multilateralism, Canada is a devotee. The United States, seeing itself with a different role in the world and a different kind of leverage, is likely to take more unilateral positions. In the first year of the Bush administration, we saw the missile defence treaty and the proposed international criminal court not move in tandem with the world community but move in their own directions. We have seen the Bush declaration with respect to the way in which the United States will behave toward third countries that threaten it and where the decision-making will lie. It lies not in the multilateral consensus; it is when the administration believes the United States is at risk. I make those statements just to colour the story, not to say they are right or wrong.

We have a circumstance where the role of Canada seems to have been defined by the Bush administration for political reasons. The President's first visit was to Mexico. There was a visit to Canada, the first visit by President Bush, in May of this year. Did the U.S. set a tone with respect to its relationship to Canada before September 11 and has that tone been added to by September 11? That is one set of questions.

My perception is that there is one consistent focus on the part of the Bush administration. This is not my original perception. This is clear beyond any doubt to us all; that is, whatever policies are adopted, they relate to a second term for the Bush administration. Therefore, our trade issues are caught up in the local politics, according to Tip O'Neill and every other observer

Le président: Je pense que la seule différence, c'est qu'on ne peut arriver ici par voie de terre qu'en passant par les États-Unis.

Le sénateur Austin: Nous avons entendu beaucoup de choses intéressantes et je tiens à dire à M. McMahon sur quoi je suis d'accord avec lui avant d'approfondir quelques questions.

Je crois que les États-Unis sont en pleine mutation structurelle en ce qui concerne leur sentiment de sécurité dans le monde, et je crois que nous devons faire face à cette mutation structurelle. La routine d'avant le 11 septembre n'existe plus. Aujourd'hui, dans la communauté internationale, il se passe des choses importantes que nous connaissons tous bien du côté de l'Irak, du côté d'autres pays aussi, et il y a un niveau d'hostilité qui crée un profond malaise dans le monde. Comme nous avons énormément d'intérêts en commun avec les États-Unis, nous devons apprendre à partager leurs inquiétudes aussi bien que leurs marchés. Là-dessus, je suis d'accord avec vous.

La question que j'aimerais aborder est la même que celle que le sénateur Setlakwe a posée, mais simplement sous un angle un peu différent: c'est celle de la différence entre le fond et l'apparence. Je lis de façon approfondie la presse américaine. Je pense que l'inquiétude des Américains a deux racines. Il y a d'une part les événements que nous avons vus, et d'autre part une question d'attitude qui suscite un débat public depuis l'arrivée de l'administration Bush, une attitude très différente de celle des précédentes administrations sur la question du multilatéralisme.

En matière de multilatéralisme, le Canada est un inconditionnel. Les États-Unis, qui estiment avoir un rôle différent à jouer dans le monde et un poids différent, ont tendance à prendre des positions plus unilatérales. Au cours de la première année de l'administration Bush, ils se sont dissociés de la communauté mondiale sur la question du traité de défense antimissile et celle de la cour pénale internationale proposée. Nous avons vu la déclaration de Bush dans laquelle il a parlé de l'attitude que les États-Unis adopteraient à l'égard des pays du Tiers monde qui les menaceraient et expliqué comment seraient prises les décisions. Elles ne seront pas prises par consensus multilatéral, elles seront prises par l'administration lorsqu'elle estimera que les États-Unis sont menacés. Je vous dis cela simplement à titre d'illustration, sans prendre aucunement parti.

Dans l'état actuel des choses, le rôle du Canada semble avoir été défini par l'administration Bush en fonction de raisons politiques. C'est au Mexique que le président a effectué sa première visite. Le président Bush n'est venu au Canada pour la première fois qu'en mai cette année. Les États-Unis ont-ils donné le ton de leurs relations avec le Canada avant le 11 septembre, et les événements du 11 septembre ont-ils ajouté quelque chose à cette situation? Il y a là toute une série de questions.

J'ai l'impression que l'administration Bush suit un cap bien défini. Ce n'est pas ma perception personnelle. C'est parfaitement clair pour nous tous: quelles que soient les politiques adoptées, elles sont axées sur un deuxième mandat de l'administration Bush. Par conséquent, nos questions commerciales sont mêlées à la politique locale, selon Tip O'Neill et tous les autres observateurs

of American politics. We are drawing a picture of events that are not Canada-based and Canada-originated, but we have to live with the reality that they are there.

We come to your presentation under perimeter issues, where your recommendation to us is that we need to move to a European type of border system. Now, a European border system is a common-entry policy, a single-entry policy. Coordinated policies on product shipments are a lot easier, quite frankly. With respect to immigration, we are almost there. We are almost there — and I am using your list — on refugee issues. We are almost there in terms of a coordinated defence policy. We are not there in terms of the outreach of U.S. policy in the world's community, which I would not call defence policy. I would call that strategic foreign policy. You have not raised the issue of a common currency, and we certainly are far from there.

Coming to the more precise question, a protection perimeter as a series of sectoral events is quite comfortable by way of principle. However, we have heard advocates for a customs union of a European type. Given the environment in which we are operating, do you have a view on whether Canada is really “guilty as charged” or whether we are dealing with a United States that is reacting in unilateral ways for which we have very little remedy for the time being?

Mr. McMahon: I used the phrase “European type.” I think those are the words. I did not want to box the idea into the exact model of the European Union. Obviously, it is a model that could be tugged here and tugged there.

Many of your concerns are shared by me, particularly on the foreign policy front, which we have not talked about. My focus has been entirely on economics, defence and security vis-à-vis our bilateral relationship rather than the broader multinational, foreign affairs type of relationship.

That was really a large piece of meat. It is too bad I cannot suggest we go to a bar for a beer or two to discuss all this. It would be much more enjoyable.

Senator Austin: I will buy.

Mr. McMahon: I do not think we are being unfairly targeted. If you watch and read the U.S. media, they are going after anyone they think created a problem that might have contributed to September 11 or may contribute to another September 11. Canada has been let off light compared to some of the things that have been said about the FBI, some of the things that have been said about the CIA. You have obviously read some of the U.S. press about their immigration services.

No, I do not think we are being unfairly targeted. The U.S. media is targeting us like they have targeted their own defence agencies.

de la politique américaine. Il y a tout un ensemble d'événements qui ne sont pas localisés au Canada et ne viennent pas du Canada, mais qui constituent la réalité avec laquelle nous devons composer.

Pour en venir à ce que vous avez dit à propos des questions de périmètre, vous nous recommandez d'évoluer vers un système de frontière de type européen. Or, c'est un système qui est fondé sur une politique d'entrée commune, d'entrée unique dans cet espace. Franchement, il est beaucoup plus facile de coordonner les politiques sur les expéditions de marchandises. En matière d'immigration, nous y sommes presque. Nous y sommes presque — et je reprends ici votre liste — sur les questions concernant les réfugiés. Nous y sommes presque aussi pour ce qui est d'établir une politique coordonnée de défense. En revanche, nous sommes encore loin de la politique américaine face à la communauté mondiale, que je n'appellerais pas une politique de défense. Je parlerais plutôt de politique étrangère stratégique. Vous n'avez pas évoqué la question d'une monnaie commune et nous en sommes certainement très loin.

Pour en venir à une question plus précise, il serait assez pratique en principe d'avoir un périmètre de protection consistant en une série d'interventions sectorielles. Toutefois, nous avons entendu des partisans d'une union douanière de type européen. Compte tenu du contexte dans lequel nous évoluons, pensez-vous que le Canada est «coupable et condamné» ou que nous sommes confrontés à des États-Unis qui réagissent de façon unilatérale sans que nous puissions y faire grand-chose dans l'immédiat?

M. McMahon: J'ai utilisé l'expression «de type européen». Je crois que ce sont les mots que j'ai utilisés. Je ne voulais cependant pas imposer strictement le modèle de l'Union européenne. De toute évidence, c'est un modèle auquel on peut apporter toutes sortes de modifications.

Je partage une bonne partie de vos préoccupations, notamment au sujet de la politique étrangère dont nous n'avons pas parlé. Je me suis concentré intégralement sur l'économie, la défense et la sécurité dans le cadre de nos relations bilatérales plutôt que sur les grands enjeux des affaires étrangères et multinationales.

C'est un vaste programme. Dommage que je ne puisse pas vous proposer d'aller prendre une bière ou deux dans un bar pour discuter de tout cela. Ce serait bien plus agréable.

Le sénateur Austin: J'achète.

M. McMahon: Je ne pense pas que nous soyons injustement ciblés. Si vous lisez les médias américains, vous verrez qu'ils s'en prennent à tous ceux qu'ils soupçonnent d'avoir créé un problème susceptible d'avoir contribué aux attentats du 11 septembre ou de pouvoir contribuer à d'autres événements du même genre. Le Canada s'en tire plutôt bien comparativement à ce qui a été dit à propos du FBI ou de la CIA. Vous avez manifestement lu ce que raconte la presse américaine au sujet de leurs services d'immigration.

Non, je ne pense pas que nous soyons injustement visés. Les médias américains s'en prennent à nous comme ils s'en prennent à leurs propres organismes de défense.

The United States is a funny nation. When they are attacked, they really react. Let me give you an example that might not particularly appear relevant.

After Pearl Harbor, the United States had a huge military success a few months later — the Midway victory. That was a damn stupid thing for the United States to do. Their fleet was limping, and they went after the huge Japanese fleet, risking all the assets they have left in place. It would be like someone getting hit by a truck and deciding to go after the truck driver while he still had two broken arms and two broken legs. The sensible course of action for the U.S. was not to go after a victory at Midway, but to sit back, build up their fleet and wait for the inevitable victory. They went after Midway. When attacked, the U.S. has a tendency to react more aggressively than perhaps they should. We see that now, both in relation to the news stories targeting Canada, the FBI, the U.S. Immigration Service, all that set.

That leads me to your comments about multilateralism and Canada's role in the world. I am no foreign policies expert. I think we have to walk a very careful line. Many of the things the United States is doing now, which are not really the focus here, worry me a great deal. Canada has lacked clarity and courage in this situation, and I think blunt advice from a friend who is able to handle its share of security and defence issues would actually be welcomed in the United States. I think our failure in other areas, such as the hate language about the United States, is really disturbing folks in the United States. You have got to remember that Canada stood against the United States during Vietnam, but it did not create either anti-Canadian sentiments in the United States or real repercussions for Canada. There is a different tone to the anti-Americanism today, combined with what I see is our weakness, not our total failure. Senators have pointed out that we have moved well in some areas, but we have been weak in responding to some of these key issues.

With respect to politics, all politicians try to get re-elected, and of course that is going to play.

Senator Austin: Unfortunately.

Mr. McMahon: It enables the Senate to be the more interesting chamber of the two chambers of Parliament, in my view.

I am ambivalent on the issue of a common currency. I think it is probably a good idea.

You presented a whole list of topics, senator, and I am not sure I managed to hit everything on the way down.

Senator Austin: I gave you a menu. I appreciate your response.

I would ask you to develop one key point that you made. You have detected anti-American sentiments in Canada which you believe the Americans are reacting to. Could you give us examples

Les États-Unis sont une nation curieuse. Quand ils sont attaqués, ils réagissent vraiment. Je vais vous donner un exemple qui n'a peut-être pas l'air très pertinent.

Quelques mois après Pearl Harbor, les États-Unis ont remporté une énorme victoire militaire — la victoire de Midway. C'était pourtant une vraie idiotie. Leur flotte était en piteux état mais ils s'en sont quand même pris à l'énorme flotte japonaise en risquant tous les navires qui leur restaient. C'est un peu comme quelqu'un qui se ferait frapper par un camion et qui déciderait de s'attaquer au chauffeur du camion alors qu'il aurait encore deux bras et deux jambes cassés. L'attitude logique pour les États-Unis aurait été de ne pas chercher à remporter la victoire à Midway mais de prendre le temps de reconstituer leur flotte et d'attendre d'avoir la certitude de remporter la victoire. Ils ont pris le risque de Midway. Quand ils sont attaqués, les États-Unis ont tendance à réagir de façon peut-être trop agressive. C'est ce qu'on constate actuellement dans les articles qui s'en prennent aussi bien au Canada qu'au FBI ou aux services de l'immigration américains, tout cela.

Ceci m'amène à ce que vous disiez à propos du multilatéralisme et du rôle du Canada dans le monde. Je ne suis pas expert en politique étrangère. Je crois qu'il faut être très prudent. Beaucoup des choses que font actuellement les États-Unis, et ce n'est pas vraiment de cela que nous nous occupons ici, m'inquiètent énormément. Le Canada a manqué de clarté et de courage face à cette situation, mais je crois que les États-Unis seraient heureux qu'un pays ami capable d'assumer sa part des problèmes de sécurité et de défense lui donne carrément son avis. Je crois que nos faux pas dans d'autres domaines, par exemple les déclarations haineuses contre les États-Unis, troublent vraiment les Américains. N'oubliez pas que le Canada s'est opposé aux États-Unis lors de la guerre du Vietnam, mais sans créer de ressentiment anti-canadien ou provoquer de véritables répercussions au Canada. L'anti-américanisme aujourd'hui a une tonalité différente, et vient s'ajouter à ce que je considère comme nos faiblesses, mais non notre échec total. Des sénateurs ont montré que nous avons bien progressé dans certains domaines, mais nous avons fait preuve de trop de mollesse dans notre réaction à certaines de ces questions clés.

En politique, tous les politiciens veulent se faire réélire et évidemment cela va jouer.

Le sénateur Austin: Malheureusement.

M. McMahon: C'est ce qui fait que le Sénat est la plus intéressante des deux Chambres du Parlement à mon avis.

Je n'ai pas d'opinion tranchée sur la question d'une monnaie commune. Je pense que c'est probablement une bonne idée.

Vous avez énuméré toute une liste de sujets, sénateur, et je ne suis pas sûr d'avoir relevé chacun de vos points.

Le sénateur Austin: Je vous ai proposé tout un menu et je vous remercie de votre réponse.

Je voudrais vous demander de développer une remarque fondamentale que vous avez faite. Vous avez détecté au Canada des sentiments anti-américains auxquels vous pensez que les

of what you think are Canadian anti-American sentiments?

Mr. McMahon: Sure. In fact, if I had known the question was coming, I would probably have prepared a list.

Let me put the issue in context. I do not think it is a big thing in the United States, but every once in a while we hear about or encounter an American who for the first time is seeing *Newsweek* and is absolutely stunned by what they see. Look, the person who came in second in the leadership race for one of Canada's major parties said that George Bush spends every waking moment trying to figure out how to kill Iraqi children. It is startling that Bill Blaikie said that and that there was almost no reaction from anyone else condemning such a statement. A few voices said that that comment was over the top. We are just talking about one party here, but what he said in that debate was matched by an equally fervent anti-American rhetoric from the other leadership candidates. It was just astonishing. I was watching the debate, and I frankly could not believe it. We see a Liberal MP talking about Saddam's great humanitarian reforms and George Bush's war on children.

The Chairman: I have not heard anyone say that Saddam Hussein has been a great reformer. That would be news to me.

Senator Di Nino: Carolyn Parrish.

Senator Austin: These are examples of how the U.S. embassy understands the Canadian political system very well, who is where and who speaks for Canada and who does not. In my experience in dealing the embassy and Ambassador Cellucci, I find it asymmetrical that there are not any apprehensions about Canadian collegiality with the United States. Where we have differences, they are differences of degree and differences of interest that are within the normal chain of differences, and the Americans have many differences with us, in many ways.

The softwood lumber issue, as grievous as it is to British Columbia, has not created any anti-Americanism that I am aware of in British Columbia. We do not have our industry, our workers, our employers, our provincial government calling down the Americans. We are working with a close relative, if you like, on a problem where the family has a big disagreement, but we are not calling down the family.

With respect to this whole question of anti-Americanism, it may be true as a political community that we need to be much more aggressive in putting down Americans. To do that, we should no doubt make sure that our real interests are expressed aggressively.

Senator Carney: Mr. McMahon, I found your presentation to be very long on generalizations and very short on specifics, and I want to address some of the specifics.

The opening paragraph states that "Canada's refusal to take U.S. security concerns seriously threatens devastating consequences for Canadians...." I have no evidence that we are not taking the U.S. security concerns seriously. We live close to a

Américains réagissent. Pourriez-vous nous donner des exemples de ce que vous considérez comme des sentiments anti-américains au Canada?

M. McMahon: Certainement. En fait, si je m'étais attendu à cette question, j'en aurais probablement préparé une liste.

Remettons les choses dans leur contexte. Je ne pense pas que cela aille bien loin aux États-Unis, mais de temps en temps on rencontre ou on entend parler d'un Américain qui regarde pour la première fois *Newsweek* et qui est complètement sidéré par ce qu'il voit. Écoutez, la personne qui est arrivée second dans la course à la chefferie d'un des principaux partis du Canada a dit que George Bush passait tout son temps à essayer de trouver comment il pourrait tuer des enfants irakiens. Il est stupéfiant que Bill Blaikie ait dit une chose pareille sans que pratiquement personne réagisse et dénonce cette affirmation. Quelques voix se sont élevées pour dire que c'était exagéré. Nous ne parlons que d'un seul parti, mais les autres candidats à la chefferie ont été tout aussi éloquents dans leur anti-américanisme. J'ai suivi le débat, et franchement je n'en revenais pas. On a vu un député libéral parler des grandes réformes humanitaires de Saddam et de la guerre de George Bush contre les enfants.

Le président: J'ai entendu personne dire que Saddam Hussein était un grand réformateur. Vous me surprenez.

Le sénateur Di Nino: Carolyn Parrish.

Le sénateur Austin: Tous ces exemples montrent bien que l'ambassade américaine comprend parfaitement le système politique canadien, situe parfaitement tout le monde et sait très bien qui parle ou ne parle pas au nom du Canada. D'après mon expérience avec l'ambassade et l'ambassadeur Cellucci, je trouve qu'il y a une dissymétrie dans l'inquiétude sur l'amitié du Canada pour les États-Unis. Nous avons des divergences, mais ce sont des divergences de degré et d'intérêt qui sont dans l'ordre normal des choses, et les Américains ont de leur côté de nombreuses divergences avec nous.

La question du bois d'oeuvre résineux, si douloureuse qu'elle soit pour la Colombie-Britannique, n'a pas suscité à ma connaissance de vague d'anti-américanisme en Colombie-Britannique. Notre industrie, nos travailleurs, nos employeurs, notre gouvernement provincial ne dénigrent pas les Américains. C'est comme si nous discussions avec un parent proche dans une famille où règne un profond désaccord; ce n'est pas pour cela qu'on dénigre la famille.

Sur toute cette question de l'anti-américanisme, il est peut-être vrai que la communauté politique devrait être beaucoup plus ferme avec les Américains. Mais pour cela, il faudrait certainement veiller à exprimer très fermement nos véritables intérêts.

Le sénateur Carney: Monsieur McMahon, j'ai trouvé que votre exposé abondait en généralités mais ne disait pas grand-chose sur les détails, et j'aimerais aborder certains de ces détails.

Dans votre paragraphe d'introduction, vous dites que le refus du Canada de prendre au sérieux les problèmes de sécurité des États-Unis risque d'avoir des conséquences catastrophiques pour les Canadiens. Je ne vois vraiment pas ce qui vous permet de dire

border and most of us know how intensely the border security issues are being treated. Those of us who fly in airplanes certainly know how responsive Canadians have been in that regard. I think that relates to John Manley's measures. The fact that we cannot really react to issues that have not been created and the fact that the 9/11 terrorists did not come through Canada speaks more to the U.S. security than to ours. I am just pointing out that if you have evidence that we are not taking U.S. security concerns seriously, you could give it to us.

Second, you have not given us evidence to support your views. You have given us two references, Alan Rugman's paper and Patrick Macroy's paper on chapter 11.

You refer to Canadian bullying tactics. Well, both in the softwood lumber and in the B.C. salmon disputes with the United States, there is a lot of evidence that the U.S. has failed to live up to its commitments and has refused to follow international law in some of these areas.

In terms of your charts, they are very confusing. Chart 1 shows Canada's 2001 trade surplus with the U.S., just ours. I would suggest that quite possibly you have mislabelled these charts because they do not make sense to me. If you say that Canada's trade surplus in chart 1 exceeded 12 per cent of our economy, the 12 per cent seems to refer, according to your markings on the chart, to the U.S. trade surplus.

Mr. McMahon: I am sorry, that is mislabelled.

Senator Carney: You also have U.S. exports at 35 per cent of the Canadian economy. I am not sure.

Mr. McMahon: Those are simply mislabelled, senator, and I apologize. It should be fairly obvious that the chart refers to Canadian exports and Canadian trade surplus.

Senator Carney: Chart 2 outlines Canada's 2001 trade balance. You seem to suggest that we are in a deficit position with every other country or group of countries. This is a problem with the way you have aggregated.

Mr. McMahon: I used the Stats Canada aggregation there.

Senator Carney: Are you suggesting that we are not in a surplus position with any other part of the world?

Mr. McMahon: As I said, we did not have a surplus with these blocks as set forth by Stats Canada. I am sure that we had a surplus with some nations. I have not gone through the 170-odd nations in the world. We run a trade deficit with Asia; we run a

que nous ne prenons pas au sérieux les préoccupations de sécurité des États-Unis. Nous vivons tout près de la frontière et la plupart d'entre nous savent avec quel soin intense on aborde les problèmes de sécurité à la frontière. Ceux d'entre nous qui prennent l'avion savent à quel point les Canadiens ont réagi dans ce domaine. Songeons aux mesures prises par John Manley. Le fait que nous ne puissions pas vraiment réagir à des problèmes qui n'ont pas été créés, ou le fait que les terroristes du 11 septembre ne soient pas passés par le Canada évoque plus un problème de sécurité du côté des États-Unis que du côté du Canada. Ce que je veux dire, c'est que si vous avez des preuves que nous ne prenons pas au sérieux les préoccupations de sécurité des États-Unis, vous pourriez nous les donner.

Deuxièmement, vous ne nous avez pas donné de preuves à l'appui de vos opinions. Vous nous avez cité deux références, le document d'Alan Rugman et celui de Patrick Macroy à propos du chapitre 11.

Vous parlez de tactiques canadiennes d'intimidation. Or, dans le cas du conflit du bois d'oeuvre ou du saumon en Colombie-Britannique, il est largement prouvé que les États-Unis n'ont pas respecté leurs engagements et ont refusé de respecter le droit international dans un certain nombre de domaines.

Quant à vos tableaux, ils me laissent perplexe. Dans le tableau 1, vous présentez l'excédent commercial du Canada avec les États-Unis en 2001, simplement le nôtre. J'ai l'impression que vous vous êtes trompé dans la légende de ces tableaux parce qu'ils ne tiennent pas debout à mon avis. Vous voulez peut-être dire au tableau 1 que l'excédent commercial du Canada a représenté plus de 12 p. 100 du montant de notre économie, mais dans ce tableau il me semble que c'est de l'excédent commercial américain que vous parlez.

M. McMahon: Excusez-moi, c'est une erreur de légende.

Le sénateur Carney: Vous mentionnez aussi des exportations américaines qui représentent 35 p. 100 de l'économie canadienne. Je ne comprends pas très bien.

M. McMahon: Ce sont simplement des erreurs dans les légendes, sénateur, et je m'en excuse. Il devrait être assez évident que ce tableau parle des exportations canadiennes et de l'excédent commercial canadien.

Le sénateur Carney: Au tableau 2, vous présentez la balance commerciale du Canada en 2001. Vous avez l'air de dire que nous sommes déficitaires avec tous les autres pays ou groupes de pays. C'est le problème avec la façon dont vous avez regroupé les données.

M. McMahon: Je me suis servi des données agrégées de Statistique Canada.

Le sénateur Carney: Vous voulez dire que nous n'avons aucun excédent avec le reste du monde?

M. McMahon: Comme je viens de vous le dire, nous n'avons pas d'excédent avec les blocs tels qu'ils sont présentés par Statistique Canada. Je suis sûr que nous avons un excédent avec certains pays. Je n'ai pas épluché les quelques 170 pays du monde.

trade deficit with OECD nations; we run a trade deficit with Europe; we run a trade deficit with the other Americas. Perhaps we run a surplus with Africa. I really cannot remember.

Senator Carney: I would suggest that the aggregation shown here is skewed and not very helpful.

Then we come to chart 3, which indicates the U.S. share of Canada's imports and exports. You make the point that it is not true — and you call it another major trade myth — that we send raw materials like oil or gas or semi-process materials like lumber. You say that manufactured products comprise by far the biggest category of our exports to the United States.

First, chart 3 does not relate to this. Do you understand this, honourable senators? Chart 3 has nothing to do with the subject matter as listed in the text, but assume that the witness is referring to chart 4. He points out that Canada's exports to the United States include "machinery, equipment, household goods, and other end products." He has not mentioned automobiles as part of that last column because by far the biggest item in that column is Canadian automobiles. I suggest that it is not useful to drop them. The census category may be machinery, equipment, household goods and other end products. If you were to extrapolate out the automobile segment and automobile trades, which benefit basically Ontario, and you looked at our overall trade pattern with the United States, oil and gas, semi-processed materials and "other end products" are much bigger factors than you suggest.

You have not given us any evidence for your statement that Canada's refugee policy is almost certainly the world's most hypocritical. A lot of us are proud of our refugee policy. Some of us think it is too generous and some of us think that it is abused. However, given the fact that other nations, such as Japan, do not allow people into their country at all, I would say that is probably more hypocritical than what is being presented to us here.

You mention the failure of British Columbia to adopt market systems for softwood. While you say it has probably cost us more than it has gained us, I would dispute that. Having some historical background on this subject, our resources were, as a matter of public policy, directed at the developing social and economic fabric of British Columbia. In the mid-1950s, the market economies brought us the ghost town of Swanson Bay and other failed communities on the coast. The tenure system that developed in the last century in British Columbia brought us Kitimat, which otherwise would have been a one-industry town. These are just random examples: Prince Rupert, our biggest port. It created Houston; it created Prince George. We have three pulp mills there in what was basically a small beehive lumber town. It took Cranbrook from a few hundred people to around 20,000. It created Mackenzie in the Peace; it created Gold River; it created

Nous avons un déficit commercial avec l'Asie et avec les pays de l'OCDE; nous avons un déficit commercial avec l'Europe et avec le reste des Amériques. Nous avons peut-être un excédent avec l'Afrique, je ne me souviens pas exactement.

Le sénateur Carney: À mon avis, ces regroupements sont faussés et ne servent pas à grand-chose.

Nous en arrivons ensuite au tableau 3, qui donne la part des États-Unis dans les importations et les exportations du Canada. Vous soutenez que ce n'est pas vrai — et vous dites que c'est encore un grand mythe commercial — que nous exportons des matières premières brutes comme le pétrole et le gaz ou des produits semi-transformés comme le bois. Vous dites que les produits manufacturés représentent de loin la plus grande part de nos exportations vers les États-Unis.

Premièrement, le tableau 3 n'a rien à voir avec cela. Vous comprenez cela, honorables sénateurs? Le tableau 3 n'a rien à voir avec ce qui est dit dans le texte, mais supposons que le témoin parle du tableau 4. Il dit que les exportations du Canada vers les États-Unis incluent de la machinerie, du matériel, des biens domestiques et d'autres produits finis. Il ne mentionne pas les automobiles dans cette dernière colonne alors que les automobiles canadiennes sont de loin l'article le plus important de cette colonne. Je trouve que ce n'est pas très malin de les omettre. Peut-être que dans les catégories du recensement on parle de machinerie, d'équipement, de biens domestiques et d'autres produits finis. Mais si vous faites une distinction pour l'industrie et les secteurs de l'automobile, qui rapportent essentiellement à l'Ontario, et que vous examinez l'ensemble de nos échanges commerciaux avec les États-Unis, vous constaterez que le pétrole et le gaz, les produits semi-finis et les autres produits finis ont une place beaucoup plus importante que ce que vous suggérez.

Vous ne nous présentez aucune preuve à l'appui de votre affirmation que la politique du Canada à l'égard des réfugiés est presque certainement la plus hypocrite au monde. Beaucoup d'entre nous sont fiers de notre politique à l'égard des réfugiés. Certains pensent qu'elle est trop généreuse et d'autres estiment qu'on en abuse. Toutefois, sachant que d'autres nations comme le Japon n'acceptent personne dans leur pays, je dirais qu'il y a probablement là plus d'hypocrisie que chez nous.

Vous dites que la Colombie-Britannique n'a pas su se soumettre aux lois du marché pour le bois d'œuvre. Vous dites que cela nous a été probablement plus néfaste qu'avantageux, et je le conteste. Pour vous présenter un peu le contexte historique de cette question, je vous dirai que la stratégie publique du Canada a été d'utiliser nos ressources pour développer la trame sociale et économique de la Colombie-Britannique. Au milieu des années 50, les économies de marché se sont traduites pour nous par la ville fantôme de Swanson Bay et la ruine d'autres collectivités sur la côte. Le régime d'exploitation mis au point au siècle dernier en Colombie-Britannique nous a donné Kitimat, qui sinon aurait été une ville mono-industrielle. Voici quelques exemples au hasard: Prince Rupert, notre plus grand port. Ce régime nous a donné Houston, il nous a donné Prince George. Nous avons là trois usines de pâte à papier dans ce qui n'était qu'une petite ville ruche

Port MacNeil, which was a logging town when I first knew it. It certainly assisted Port Alice; it certainly assisted Squamish; it certainly assisted Kamloops and the entire interior and coastal fabric of British Columbia. In the hypothetical economists' world of "what might have been," if you have information to support your statement that the social and economic policy followed by the government to this time retarded the growth of British Columbia, I would be very interested in that information.

I have been very general in my treatment of your paper, but I find that it is insubstantial. In my view, it does not contain accurate information and does not substantiate the points you have made. If I sound harsh, we have spent several weeks dealing with people who are bleeding because of trade policy issues. Communities have been seriously affected across the board. We have heard from people who have very real concerns about the direction of trade policy. We heard this morning from two professors, including John Helliwell, who argues that we probably have got most of the benefits out of integration with the United States and that there is probably not much more to get.

I will leave it there. If you have information to substantiate the generalizations you make in this paper, I am sure that the committee would benefit from it. I can make sweeping generalizations, as can every member of this committee, but generalizations are of limited help to us in trying to deal with the very serious issues before us.

Mr. McMahon: Senator, I doubt that I will be able to address all of your comments, in part because I was not able to keep up.

I used the divisions those charts to avoid the very charge that you are making. I used Stats Canada divisions. If you have a problem with them, I do hope you will take them up with Stats Canada. That includes chart 4, "Exports to the United States, 2001."

Given that this is a presentation to senators, it never occurred to me that anyone would accuse me of trying to hide something from senators by not explicitly listing automobiles. I would have assumed that senators would realize that automobiles are part of machinery, equipment, household goods and other end products. It is true that the automobile sector is a very significant sector, but you will also find consumer end products and communication equipment in that sector, which we have produced quite a bit of, and various other manufacturers. True, a lot of it is automobiles.

Senator, I did not accuse Canada of having the least generous refugee policy in the world. I used a word that has a meaning. The word is "hypocritical." The Japanese do not claim to have an extraordinary refugee system. We do. If we wanted to be

de bûcherons. Il a permis à Cranbrook de passer de quelques centaines d'habitants à environ 20 000 habitants. Il a créé Mackenzie sur la rivière de la Paix; il a créé Gold River, il a créé Port MacNeil qui était une ville de bûcherons quand je l'ai connue. Il a certainement aidé Port Alice et Squamish; il a aidé Kamloops et tout l'intérieur et il a contribué à la trame sociale de la Colombie-Britannique. Dans le monde hypothétique des suppositions des économistes sur ce qui aurait pu se passer, si vous avez des informations à l'appui de votre thèse selon laquelle la politique sociale et économique suivie par le gouvernement jusqu'à présent a ralenti la croissance de la Colombie-Britannique, je serais vraiment très intéressée de les avoir.

Je m'en suis tenue à des généralités à propos de votre document, mais je le trouve très léger. À mon avis, il ne contient pas des informations exactes et il ne confirme pas les arguments que vous présentez. Je vous paraissais peut-être dure, mais nous avons passé plusieurs semaines à discuter avec des gens qui souffrent parce qu'ils sont victimes des enjeux de la politique commerciale. Un peu partout, des communautés ont été durement touchées. Nous avons entendu des gens qui sont très inquiets de l'orientation que prend la politique commerciale. Nous avons entendu ce matin deux professeurs, dont John Helliwell qui soutient que nous avons probablement tiré le maximum de l'intégration avec les États-Unis et que nous n'avons probablement plus grand-chose à en attendre.

Je vais m'arrêter là. Si vous avez des informations à l'appui des généralisations que vous faites dans ce document, je suis sûre que le comité serait heureux d'en profiter. Je peux faire des généralisations à outrance comme n'importe quel autre membre de ce comité, mais ce n'est pas à coups de généralisations que nous allons pouvoir régler les très graves problèmes auxquels nous faisons face.

M. McMahon: Sénateur, je crains de ne pas pouvoir répondre à tous vos commentaires, notamment parce que je n'ai pas pu vous suivre.

J'ai utilisé ces découpages dans les tableaux pour éviter justement les accusations que vous formulez. J'ai repris les découpages de Statistique Canada. Si cela vous pose un problème, j'espère que vous en parlerez à Statistique Canada. Ceci est valable pour le tableau 4, Exportations aux États-Unis, 2001.

Étant donné que cet exposé s'adresse à des sénateurs, je n'ai jamais pensé que l'on m'accuserait de chercher à dissimuler quoi que ce soit aux sénateurs en ne mentionnant pas explicitement les automobiles dans la liste. J'étais persuadé que les sénateurs savaient que les automobiles font partie de la machinerie, de l'équipement, des biens ménagers et autres produits finis. Il est vrai que le secteur automobile est un secteur très important, mais nous fabriquons aussi en grande quantité des produits de consommation, des biens d'équipement et divers autres produits manufacturés dans ce secteur. C'est vrai, il y a beaucoup d'automobiles.

Sénateur, je n'ai pas accusé le Canada d'avoir la politique la moins généreuse au monde en matière de réfugiés. J'ai employé un mot qui a un sens. Ce mot, c'est «hypocrite». Les Japonais ne prétendent pas avoir un système extraordinaire pour les réfugiés.

generous, we would not collect refugees the way we do now. It is extraordinarily hypocritical to say that we have a really generous refugee system when in fact the vast majority of refugees are those who come across the borders rather than going through refugee camps. That is where the United Nations recommends we can pick up refugees.

It has been a busy two weeks, and I apologize profusely for mislabelling Canada and the U.S. in chart 1.

As to the benefits for Canada, which you say are unsubstantiated, if you think that a trade surplus worth 12 per cent of our GDP is petty stuff —

Senator Carney: I did not say that. I am talking about benefits that were understated on marketing timber. As a matter of fact, you so mislabelled the charts that they are not representative of anything, and I would hardly be in a position to comment on them.

Mr. McMahon: Senator, with all due respect, the exports and the trade surplus, with the exception of the labelling problem, are pretty clear. I find it difficult to believe that the chart is hard to interpret. If it is difficult to interpret our trade surplus and deficit the using the Stats Canada division, I apologize. It does not seem to me that the U.S. share of overall Canadian trade, which is chart 3, is very difficult to understand.

Senator Carney: I do challenge that on the basis that we are inundated with statistics that show that Canada is the United States' biggest market. I mean we all give speeches on this; we are both each other's biggest market for imports and exports. In terms of transborder trade in both directions, we are each other's biggest customer, and I do not think that is adequately reflected in the charts.

Mr. McMahon: Once again, Senator Carney, if you have a problem with those numbers, I suggest you do not take it up with me but with Statistics Canada. We run a huge trade surplus with the United States, and of course that will be reflected in the relative shares of imports and exports.

I do agree with one of the things you said, that being that there are a number of generalities in these charts. I came here planning to give an overview of the various issues that I see affecting Canada-U.S. trade. You challenged me to point out the economic benefits Canada gets from our trade with the United States, particularly the industrial sector. I do hope that you do not want to dismiss the auto industry as somehow being Ontario and therefore not part of our exports. The auto industry is clearly part of our industrial exports and is clearly important, not just to Ontario but to all of Canada.

Nous si. Si nous voulions être généreux, nous ne prendrions pas les réfugiés comme nous le faisons maintenant. C'est parfaitement hypocrite de dire que l'on a un système vraiment généreux pour les réfugiés alors qu'en fait la grande majorité d'entre eux sont ceux qui traversent les frontières et non ceux qui viennent des camps de réfugiés. C'est là que les Nations Unies nous recommandent d'aller chercher des réfugiés.

J'ai eu deux semaines très chargées, et je suis profondément désolé de cette erreur de légende concernant le Canada et les États-Unis au tableau 1.

S'agissant des avantages pour le Canada, qui ne sont pas démontrés d'après vous, si vous pensez qu'un excédent commercial représentant 12 p. 100 de notre PIB est sans importance...

Le sénateur Carney: Je n'ai pas dit ça. Je parle de la sous-estimation des bienfaits de la commercialisation du bois d'oeuvre. En fait, il y a tant d'erreurs dans les légendes des tableaux qu'ils ne sont absolument pas représentatifs, et je ne suis vraiment pas en mesure de les commenter.

M. McMahon: Sénateur, sauf votre respect, les données concernant les exportations et l'excédent commercial sont très claires, en dehors du problème de légende. J'ai du mal à croire que le tableau puisse être difficile à interpréter. S'il est difficile d'interpréter notre excédent commercial et notre déficit en utilisant les découpages de Statistique Canada, je vous demande de m'en excuser. Je ne crois pas que le tableau 3 sur la part des États-Unis dans l'ensemble du commerce canadien soit très difficile à comprendre.

Le sénateur Carney: Je conteste cela dans la mesure où nous sommes inondés de statistiques qui montrent que le Canada est le plus gros marché des États-Unis. Nous faisons tous des discours là-dessus; chacun est le plus gros marché de l'autre pour les importations et les exportations. Pour ce qui est du commerce transfrontalier dans les deux directions, nous sommes chacun le plus gros client de l'autre, et à mon avis, vos tableaux ne le montrent pas.

M. McMahon: Je le répète, sénateur Carney, si ces chiffres ne vous conviennent pas, je vous invite à en discuter non avec moi, mais avec Statistique Canada. Nous avons un énorme excédent commercial avec les États-Unis, et bien sûr ceci se retrouve dans les parts relatives des importations et des exportations.

Je suis d'accord sur une chose que vous avez dite, c'est vrai qu'il y a beaucoup de généralités dans ces tableaux. J'avais l'intention, en venant ici, de vous donner un aperçu des différentes questions influençant le commerce canado-américain. Vous m'avez demandé de montrer quels étaient les avantages économiques pour le Canada de ce commerce avec les États-Unis, surtout dans le secteur industriel. J'espère sincèrement que vous ne voulez pas écarter l'industrie automobile sous prétexte qu'elle n'existe qu'en Ontario et qu'elle ne fait donc pas partie de nos exportations. Le secteur de l'automobile fait bien sûr partie de nos exportations industrielles et il est très important, pas seulement pour Ontario mais aussi pour l'ensemble du Canada.

I think we do have a genuine disagreement on forestry policy. I do believe market forces would produce a better forestry sector in British Columbia than the current system, but that is not what we are here to discuss.

Senator Carney: That is not what I said. You presented it as in the past. You said that it has caused — past tense — more damage than it has contributed. I am saying that historically that is not the case.

I am not here to pick holes in your argument. I am just saying that if you have evidence to support the statements you make, including the opening sentence in your brief that Canada refuses “to take U.S. security concerns seriously,” we would be pleased to entertain it. That would include the study that you referred to but have not elaborated upon.

Mr. McMahon: That is forthcoming, as you will notice from the tense in that sentence, and we do disagree about the past history. I am sorry for getting that tense wrong.

The Chairman: I cannot let the discussion on refugee policy pass, having in another life been Chairman of the House of Commons Committee on Immigration. If we followed the policy of allowing into Canada only refugees from refugee camps, none of the Ugandan Asians, for example, who have made such a contribution to Canada, and I believe particularly to British Columbia, would have been able to come to Canada because they did not come from refugee camps. There was an emergency we all remember in Uganda. In fact, we sent immigration officers to Kampala to bring people to Canada, who I think, by anyone's measurement, have made a great contribution to this country. I do not want to get into any arguments, but I think that would be an unwise policy for us to follow.

Mr. McMahon, we thank you very much for coming here today to make your presentation. This is a most important subject. We certainly all agree on one thing, and that is that we have a very sensitive situation on the Canada-U.S. border.

The committee adjourned.

Je crois que nous ne sommes vraiment pas du même avis en matière de politique forestière. Je crois personnellement que les forces du marché seraient plus bénéfiques pour le secteur forestier en Colombie-Britannique que le système actuel, mais ce n'est pas pour discuter de cela que nous sommes ici aujourd'hui.

Le sénateur Carney: Ce n'est pas ce que j'ai dit. Vous avez mis cela au passé. Vous avez dit que ce système avait fait — au passé — plus de tort que de bien. Je dis qu'historiquement ce n'est pas le cas.

Je ne veux pas passer mon temps à chercher la petite bête dans votre argumentation, je dis simplement que si vous avez des preuves pour appuyer vos déclarations, notamment la première phrase de votre mémoire disant que le Canada refuse de prendre les préoccupations de sécurité américaines au sérieux, nous serions très heureux de les avoir. Ceci inclut l'étude que vous avez citée mais sur laquelle vous n'avez pas donné de détails.

M. McMahon: Cela va venir, comme vous l'indique le temps utilisé dans cette phrase, et nous ne sommes manifestement pas d'accord sur le passé. Je suis désolé de ne pas avoir utilisé le bon temps de verbe.

Le président: Je ne peux pas laisser passer la discussion sur la politique à l'égard des réfugiés, car dans une autre vie j'ai été président du Comité de l'immigration de la Chambre des communes. Si nous avions pour politique de n'admettre au Canada que les réfugiés venant des camps de réfugiés, aucun des Asiatiques ougandais, par exemple, qui ont tant apporté au Canada, et particulièrement à la Colombie-Britannique, n'aurait pu venir au Canada parce qu'ils ne venaient pas de camps de réfugiés. Il y a eu une situation d'urgence dont nous nous souvenons tous en Ouganda. En fait, nous avons envoyé des agents d'immigration à Kampala pour ramener au Canada des gens qui, d'après moi, et à tout point de vue, ont énormément apporté à notre pays. Je ne veux pas commencer une discussion, mais je pense que ce ne serait pas sage de suivre ce genre de politique.

Monsieur McMahon, nous vous remercions vivement d'être venu ici aujourd'hui nous présenter votre exposé. C'est un sujet très important. Nous sommes certainement tous d'accord sur un point: la situation à la frontière canado-américaine est actuellement très délicate.

La séance est levée.



If undelivered, return COVER ONLY to:
Communication Canada – Publishing
Ottawa, Ontario K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*
Communication Canada – Édition
Ottawa (Ontario) K1A 0S9

WITNESSES

Tuesday, February 18, 2003 (morning)

From the Independent Lumber Remanufacturers Association:

Mr. Russ Cameron, President.

From Canfor Corporation:

Mr. Kenneth O. Higginbotham, Vice-President, Forestry and Environment.

As individuals:

Professor John Helliwell, Department of Economics, University of British Columbia;

Professor Theodore Cohn, Department of Political Science, Simon Fraser University.

Tuesday, February 18, 2003 (afternoon)

From the Fraser Institute:

Mr. Fred McMahon, Director, Centre for Globalization Studies.

TÉMOINS

Le mardi 18 février 2003 (matin):

Du Independent Lumber Remanufacturers Association:

M. Russ Cameron, président.

De la Société Canfor:

M. Kenneth O. Higginbotham, vice-président, Forests et environnement.

À titre personnel:

M. John Helliwell, professeur, Département des sciences économiques, Université de la Colombie Britannique;

M. Theodore Cohn, professeur, Département des sciences politiques, Université Simon Fraser.

Le mardi 18 février 2003 (après-midi):

De l'Institut Fraser:

Fred McMahon, directeur, Centre for Globalization Studies.

